

**ROBERT GREENE**

**Joost Elffers**

## **SUCCES și PUTERE**

### **48 de legi pentru a reuși în viață**

Traducere de Mihaela Gafencu Cristescu

Titlul original: *The 48 Laws of Power*

2000 Teora

*Pentru Anna Biller și pentru părinții mei*

R.G.

*Pentru Pat Steir, Andreas Landshoff și Mien Elffers*

J.E.

#### **MULȚUMIRI**

În primul rând, aș vrea să-i mulțumesc Annei Biller, care m-a ajutat să întreprind cercetările necesare elaborării cărții de față și să o public, pentru neprețuitele sale observații ce au jucat un rol de maximă importanță în conturarea formei și conținutului celor *48 de legi ale puterii*. Fără concursul ei, apariția cărții nu ar fi fost posibilă.

Trebuie să-i mulțumesc și dragului meu prieten Michiel Schwartz, care m-a introdus în cercul școlii de artă Fabrika din Italia și mi-a făcut cunoștință cu Joost Elffers, asociatul și sponsorul publicării cărții. În lumea aceea de urzeli complicate de la Fabrika, Joost și cu mine am înțeles universalitatea atemporală a lui Machiavelli, iar cartea de față este tocmai rodul discuțiilor noastre de la Veneția, în Italia.

Aș vrea să-i mulțumesc lui Henri Le Goubin, care mi-a furnizat multe exemple istorice de machiavelism, mai ales în legătură cu numeroasele personalități franceze, care joacă un rol atât de mare în carte.

Aș dori să le mulțumesc și lui Les și Sumiko Biller, care mi-au pus la dispoziție biblioteca lor de istorie japoneză și m-au ajutat în alcătuirea capitolelor referitoare la ceremonia niponă a ceaiului. În mod similar, îi aduc mulțumiri și Elizabeth Young, de sfaturile căreia am beneficiat în redactarea celor consacrate istoriei Chinei.

O carte ca cea de față se sprijină în mare măsură pe materialul documentar disponibil și, în acest sens, îmi exprim deosebita gratitudine față de UCLA Research Library; am petrecut multe zile plăcute cutreierând prin colecțiile unice ale acestei biblioteci.

Părinților mei, Laurette și Stanley Greene, li se cuvin infinitele mele mulțumiri pentru răbdarea și sprijinul lor.

Nu trebuie să uit nici mulțumirile pe care le datorez motanului meu Boris, care

mi-a ținut companie de-a lungul nesfârșitelor zile petrecute la masa de scris.

În sfârșit, acelor cunoscuți ai mei care au utilizat cu atâta abilitate jocurile puterii împotriva mea, ca să mă manipuleze, tortureze și îndurereze de-a lungul anilor – nu le port nici o ranchiună, ci le mulțumesc pentru că mi-au inspirat cartea de față,

*Robert Greene*

Aș vrea să adaug mulțumirile noastre adresate lui Susan Petersen și Barbarei Grossman, editorii noștri de la Penguin, pentru că au crezut în această carte; lui Molly Stern, editor, care a coordonat editarea cărții la Viking Penguin; Sophiei Murer, pentru noua formă grafică; lui David Frankel, pentru editarea textului; lui Roni Axelrod, Barbarei Campo Jaye Zimet, Joe Fagle, Radha Pancham, Marie Timell, Michael Fragnito și Eng-San Kho.

*Robert Greene*

*Joost Elffers*

## **CUPRINS**

### **PREFAȚĂ**

#### **LEGEA 1**

##### **NICIODATĂ SĂ NU-ȚI PUI ÎN UMBRĂ SUPERIORUL**

*Ai întotdeauna grijă să-i faci pe cei mai presus de tine să ți se simtă superiori. În dorința de a le fi pe plac sau de a-i impresiona, nu depăși măsura etalându-ți talentele – riști să pierzi tocmai aprecierea pe care țineai s-o câștigi. Fă astfel ca superiorii tăi să pară mai valoroși decât sunt și vei ajunge pe culmile puterii.*

#### **LEGEA 2**

##### **NU TE ÎNCREDE PREA MULT ÎN PRIETENI, ÎNVAȚĂ SĂ TE FOLOSEȘTI DE DUȘMANI**

*Fii precaut cu prietenii – te vor trăda cu atât mai repede cu cât le vei trezi mai multă invidie. În plus, devin răsfățați și tiranici. Angajează pe un fost dușman și îți va fi mai loial ca un prieten, pentru că are tot interesul să-ți dovedească loialitatea sa. De fapt, ai mai multe motive să te temi de prieteni decât de dușmani. Dacă nu ai dușmani, fă-ți-i.*

#### **LEGEA 3**

##### **ASCUNDE-ȚI INTENȚIILE**

*Ține oamenii în stare de incertitudine, evitând să le împărtășești vreodată intențiile și scopurile tale. Dacă nu știi nimic despre ce ai de gând să faci, nu vor putea să se pregătească să riposteze. Indu-i în eroare cât mai mult, învăluie-i într-o*

*perdea de fum, astfel încât să nu-și dea seama de țelurile tale decât când va fi prea târziu ca să ți se mai împotrivească.*

#### **LEGEA 4**

##### **SPUNE ÎNTOTDEAUNA MAI PUȚIN DECÂT ESTE NECESAR**

*Atunci când încerci să impresionezi oamenii prin cuvinte, cu cât spui mai mult, cu atât pari mai neînsemnat și mai puțin stăpân pe situație. Chiar atunci când emiți banalități, ele vor avea un aer de originalitate dacă rămân vagi, ambigue, sibilnice. Oamenii puternici fac impresie și intimidează evitând să dea explicații. Cu cât vorbești mai mult, cu atât riști să-ți scape prostii mai mari.*

#### **LEGEA 5**

##### **REPUTAȚIA CONTEAZĂ ENORM - APĂRĂ-ȚI-O DIN TOATE PUTERILE**

*Reputația este piatra unghiulară a puterii. Numai pe ea se poate întemeia capacitatea de a intimida și de a obține victoria; dacă îți pierzi reputația, devii vulnerabil și vei fi atacat din toate direcțiile. Păstrează-ți o reputație ireproșabilă. Fii mereu vigilent față de orice adversar potențial și zdrobește-l înainte de a deveni periculos. Între timp, învață cum să-ți distrugi dușmanii, adâncind breșele din zidul reputației lor, apoi dă-te la o parte și lasă opinia publică să-i ducă la spânzurătoare.*

#### **LEGEA 6**

##### **IEȘI ÎN EVIDENȚĂ CU ORICE PREȚ**

*Oamenii judecă totul numai după aparențe - ceea ce nu se vede, nici nu există. Nu te lăsa niciodată dizolvat în anonimatul unei gloate, pentru că riști să te trezești îngropat în uitare. Ieși în evidență. Fă-te remarcat, cu orice preț. Atrage asupra ta, ca un magnet, atenția tuturor, creându-ți o imagine mai mare, mai luminos colorată și mai aureolată de mister decât imaginea amorfă, timidă și stupidă a masei.*

#### **LEGEA 7**

##### **PUNE-I PE ALȚII SĂ MUNCESCĂ ÎN LOCUL TĂU, DAR ATRIBUIE-ȚI TOATE MERITELE**

*Folosește-te de înțelepciunea, de cunoașterea și de alergătura altora în vederea atingerii scopurilor tale. Nu numai că astfel îți vei economisi timpul și energia, dar îți vei crea și o aureolă ca de zeu în privința eficienței. Până la urmă, cei care te-au ajutat vor fi dați uitării, dar lumea își va aminti de tine. Nu fă niciodată tu însuși ceea ce poți pune pe alții să facă în locul tău.*

#### **LEGEA 8**

##### **FĂ OAMENII SĂ VINĂ LA TINE - LA NEVOIE, FOLOSEȘTE O MOMEALĂ**

*Când obligi pe cineva să acționeze, tu ești cel care stăpânește situația. Este*

*întotdeauna mai bine să-ți determini dușmanul să vină la tine, ocazie cu care își abandonează propriile sale planuri, Ademeneste-l cu momeli irezistibile – și apoi treci la atac. Cărțile cele mai bune se află în mâna ta.*

## **LEGEA 9**

### **ADJUDECĂ-ȚI VICTORIA PRIN FAPTE, NICIODATĂ PRIN VORBE**

*Orice triumf de moment pe care crezi că l-ai obținut prin dispute verbale este, în realitate, o victorie à la Pyrrhus: resentimentele stârnite sunt mai puternice și durează mai mult decât orice schimbare temporară de opinie. Este o mult mai grăitoare dovadă de forță să-ți raliezi punctul de vedere al celorlalți prin acțiunile tale, fără să rostești nici un cuvânt. Nu explica: demonstrează!*

## **LEGEA 10**

### **PERICOL DE CONTAMINARE: EVITĂ-I PE CEI NEFERICIȚI ȘI GHINIONIȘTI**

*Se poate muri și din suferința altcuiva – stările emoționale sunt la fel de contagioase ca și bolile. Poate că ai impresia că dai o mână de ajutor unui om aflat pe cale să se înece, dar nu faci decât să-ți grăbești propria ta nenorocire. Uneori, cei nefericiți atrag nefericirea; nu numai atât: ți-o pot transmite și ție. Înconjoară-te de oameni fericiți și norocoși.*

## **LEGEA 11**

### **FĂ-TE INDISPENSABIL**

*Ca să-ți păstrezi independența, trebuie să fii util și acceptat. Cu cât ești considerat mai necesar, cu atât vei fi mai liber. Fă-te indispensabil oamenilor, fă-i să creadă că fericirea și prosperitatea lor depind de tine și dă-le asigurări că nu au a se teme de nimic încredințându-ți-le. Nu-i învața prea multe, astfel încât să nu se poată descurca fără tine.*

## **LEGEA 12**

### **DEZARMEAZĂ-ȚI VICTIMA PRIN SINCERITATE CALCULATĂ ȘI GENEROZITATE SELECTIVĂ**

*O atitudine sinceră și onestă poate acoperi o duzină de manevre incorecte. Până și cei mai suspicioși dintre oameni își abandonează circumspecția în fața gesturilor frumoase. O dată ce o asemenea generozitate calculată creează o fisură în armura lor de vigilență, îi poți înșela și manipula cum vrei. Un dar oferit la momentul potrivit – un fel de cal troian – va servi de minune scopului tău.*

## **LEGEA 13**

### **CÂND CERİ AJUTORUL CUIVA, FĂ APEL LA INTERESUL, NICIODATĂ LA BUNĂVOINȚA SAU LA RECUNOȘȚINȚA PERSOANEI SOLICITATE**

*Dacă trebuie să soliciți ajutorul unui aliat, nu te osteni să-i aduci aminte de sprijinul pe care i l-ai acordat în trecut sau de faptele tale bune – va găsi întotdeauna o modalitate de a te refuza. În loc de aceasta, fă-l să înțeleagă că un anumit aspect din cererea ta ori din alianța voastră îi va servi propriului său interes și ai grijă să-i prezinți cu insistență profitul, exagerându-i dimensiunile. Va reacționa cu entuziasm doar la gândul câștigului personal.*

#### **LEGEA 14**

##### **PRETINDE-TE PRIETEN, DAR ACȚIONEAZĂ CA SPION**

*Este de o importanță capitală să știi cât mai multe lucruri despre rivalul tău. Folosește spioni care să-ți furnizeze informații valoroase, în stare să te ajute să fii mereu cu un pas înaintea lui. Sau, și mai bine: fii tu însuși spionul. Învață să profiți de ocaziile oferite de viața de societate ca să iscodești și să observi. Pune oamenilor întrebări ocolite, ca să-i determini să-și dea pe față slăbiciunile și intențiile. Nu există împrejurare care să nu poată fi valorificată de către un spion abil.*

#### **LEGEA 15**

##### **ZDROBEȘTE-ȚI DUȘMANUL ȘI LASĂ-L FĂRĂ SUFLARE**

*Toți marii conducători de la Moise încoace au știut că un dușman de temut trebuie zdrobit și lăsat fără suflare. (Uneori lecția aceasta i-a costat scump.) Oricât ar părea el de inofensiv, acoperit de cenușă, tăciunile rămas pâlپând va sfârși întotdeauna prin a reaprinde vâlvătaia. Ai mult mai mult de pierdut oprindu-te la jumătatea drumului decât parcurgându-l până la capăt; dușmanul își va reveni și va căuta să-și ia revanșa. Zdrobește-l nu numai fizic ci și psihic.*

#### **LEGEA 16**

##### **FOLOSEȘTE-ȚI PROPRIA ABSENȚA PENTRU A-ȚI SPORI PRESTIGIUL**

*Produselor banalizate le scade prețul. Dacă lumea te vede și te aude de dimineață până seara, se va plictisi de tine. În condițiile în care deja faci parte dintr-un grup bine definit, o distanțare sau o absență va face să se vorbească despre tine și îți va atrage chiar admirația oamenilor. Trebuie să înveți să sesizezi momentul când este cazul să pleci. Fă-ți prezența mai valoroasă drămuindu-ți-o cu zgârcenie.*

#### **LEGEA 17**

##### **ÎNTREȚINE TEAMA CELORLALȚI PRIN SUSPANS: CULTIVĂ-ȚI UN AER DE IMPREVIZIBILITATE**

*Oamenii sunt făpturi care au o insașibilă nevoie de certitudinea că înțeleg comportamentul celorlalți și că îl pot anticipa. Faptul că reacționezi conform așteptărilor lor îi face să se simtă stăpâni pe situație. Întoarce foaia: fii în mod deliberat imprevizibil. Aparenta ta inconsecvență, ca și aparenta lipsă a unui scop îi va deruta și îi va împinge să-și irosească energia încercând să-și explice rostul lor. Dusă*

*până la ultimele consecințe, această strategie intimidează și chiar generează teroare.*

#### **LEGEA 18**

### **NU ÎNĂLȚĂ ÎN JURUL TĂU ZIDURI DE CETATE - IZOLAREA ESTE PERICULOASĂ**

*Lumea este plină de primejdii și de dușmani – toți trebuie să ne luăm măsuri de apărare. Viața nu îți este în siguranță decât între zidurile unei cetăți. Dar se dovedește că izolarea ridică mult mai multe probleme decât rezolvă: ea te ține departe de niște valoroase surse de informație și, singularizându-te, te transformă într-o țintă ușor de atins. Este preferabil să te amesteci printre oameni și să-ți cauți aliați. Mulțimea din jurul tău te va proteja de dușmani mai bine decât meterezele unei citadele.*

#### **LEGEA 19**

### **NU TE AVÂNTA ORBEȘTE: AI GRIJĂ SĂ NU DAI ÎN CINE NU TREBUIE**

*Oamenii sunt foarte diferiți și nu trebuie să crezi că reacțiile lor ar fi identice. Unii dintre cei pe care îi înșeli ori îi manipulezi nu se vor lăsa până când nu se vor răzbuna. Sunt lupi în piele de oaie. Alege-ți cu grijă victimele și adversarii; nu comite greșeala de a jigni sau de a încerca să induci în eroare pe cine nu trebuie.*

#### **LEGEA 20**

### **NU TE ANGAJA FAȚĂ DE NIMENI**

*Numai proștii se reped să-și definească poziția. Nu te angaja față de nimeni și față de nici o cauză. Cauza ta ești tu însuși. Păstrându-ți independența, devii stăpânul tuturor – dezbină-i ca să poți domni asupra lor.*

#### **LEGEA 21**

### **FĂ PE PROSTUL CA SĂ-I PRINZI PE PROȘTI - DĂ IMPRESIA CĂ EȘTI MAI FRAIER DECÂT FRAIERUL TĂU**

*Nimănui nu-i place să fie luat drept prost. Șmecheria este, prin urmare, să le dai victimelor tale impresia că ar fi inteligente – chiar mai mult decât atât: că te-ar depăși în deșteptăciune. O dată ce te-ai convins de acest lucru, nu vor bănuî în nici un chip ceea ce pui la cale.*

#### **LEGEA 22**

### **PREFĂ-TE CA AI CAPITULA - TRANSFORMĂ SLĂBICIUNEA ÎN PUTERE**

*Dacă ești mai slab decât adversarul tău, nu te lăsa niciodată îndemnat să te angajezi în luptă numai de dragul onoarei – alege o altă tactică: aceea a capitulării. Astfel vei câștiga timp ca să-ți regrupezi forțele, ca să-ți iriți ori să-ți hărțuiești învingătorul și ca să îi erodezi victoria. Nu-i da satisfacția de a te zdrobi – capitulează de la început. Întorcând și celălalt obraz, îl vei înfuria și îl vei destabiliza. Transformă-ți*

*capitularea într-o armă de atac.*

## **LEGEA 23**

### **CONCENTREAZĂ-ȚI FORȚELE**

*Păstrează-ți intacte forțele și energia, concentrându-te asupra a ceea ce reprezintă punctul lor de maximă intensitate. Ai mult mai mult de câștigat din exploatarea unui zăcământ bogat, chiar dacă se află la o mai mare adâncime, decât din forarea unei duzini de altele sărace, dar de suprafață – intensivitatea bate extensivitatea. Atunci când cauți resursele pe care să-ți clădești ascensiunea, alege-ți-o pe cea mai solidă: nu poți mulge un timp îndelungat decât o vacă robustă.*

## **LEGEA 24**

### **JOACĂ ROLUL CURTEANULUI DESĂVÂRȘIT**

*Curteanul desăvârșit se simte în largul său numai într-o lume care gravitează în jurul puterii și unde determinantă este abilitatea politică. El stăpânește arta oblicității flexibile: îi lingusește, servil, pe cei puternici și îi înngenunchează pe cei slabi cu o totală, deși elegantă, lipsă de sinceritate. Învață și pune în aplicare regulile de comportament ale curteanului și nimic nu va mai sta în calea ascensiunii tale.*

## **LEGEA 25**

### **RE-CREEAZĂ-TE PE TINE ÎNSUȚI**

*Nu te resemna să accepți tiparele sau rolul în care societatea dorește să te încătușeze. Făurește-ți o identitate nouă, în stare să te aducă în centrul atenției tuturor, neîngăduindu-ți să plictisești pe nimeni niciodată. Fii creatorul și stăpânul propriei tale imagini, în loc să lași pe alții să te definească. Regizează-ți bine gesturile și acțiunile – puterea ta va spori, iar personajul a cărui identitate ți-o asumi va căpăta dimensiuni monumentale.*

## **LEGEA 26**

### **PĂSTREAZĂ-ȚI MÂINILE CURATE**

*Trebuie să pari întruchiparea amabilității și eficienței: nu te pune în situația de a fi compromis de greșeli sau de fapte urâte. Păstrează-ți mâinile curate și o reputație fără pată, asigurându-te că dispui întotdeauna de alții în chip de țapi ispășitori sau de unelte ascultătoare, asupra cărora să poți arunca vina, nestingherit.*

## **LEGEA 27**

### **EXPLOATEAZĂ NEVOIA OAMENILOR DE A CREDE ȘI CREEAZĂ-ȚI O ARMATĂ DE ADULATORI**

*Semenii noștri au o copleșitoare dorința de a crede. Plasează-te în punctul focal al acestei dorințe, oferindu-le o cauză în slujba căreia să se înroleze, o nouă credință*

*căreia să i se devoteze. Cuvintele tale trebuie să rămână vagi, dar să lase să se întrevadă un viitor plin de promisiuni. Pune accentul pe entuziasm, în detrimentul rațiunii și logicii limpezi. Dă-le noilor tăi adepți ritualuri pe care să le practice, pretinde-le sacrificii pe care să le facă în numele tău. În absența unei religii bine organizate și a unor cauze mărețe, noul tău sistem de idolatrie îți va conferi o putere nemaivăzută.*

## **LEGEA 28**

### **ACȚIONEAZĂ PLIN DE CUTEZANȚĂ**

*Dacă nu ești sigur de reușita unei acțiuni, stai pe loc. Îndoielile și ezităările tale vor perturba buna ei desfășurare. Timiditatea este periculoasă – mai bine să te avânți plin de cutezanță. Greșelile comise din cauza temerității pot fi lesne îndreptate printr-o temeritate încă și mai mare. Toată lumea îi admiră pe temerari – pe timizi, însă, nu îi așteaptă nici un fel de glorie.*

## **LEGEA 29**

### **PLĂNUIEȘTE TOTUL, PUNCT CU PUNCT, PÂNĂ LA CAPĂT**

*Rezultatul este totul. Planifică-ți fiecare etapă luând în calcul toate consecințele, obstacolele sau răsturnările de situații posibile, care, dacă s-ar ivi pe neașteptate, ți-ar face eforturile inutile și gloria meritată de tine le-ar reveni altora. Plănuind pas cu pas, toate manevrele, până la capăt, vei evita riscul de a fi luat prin surprindere și depășit de evenimente și vei ști să alegi momentul în care să te oprești. Îndrumă-ți cu blândețe norocul și modelează-ți viitorul gândind totul dinainte.*

## **LEGEA 30**

### **LASĂ-I PE OAMENI SĂ CREADĂ CĂ FACI TOTUL FĂRĂ EFORT**

*Tot ceea ce faci trebuie să pară natural, realizat fără efort. Munca și pregătirea pe care le-ai investit în succesele tale, stratagemele inteligente de care ai uzat trebuie ascunse cu grijă. Atunci când acționezi, fă-o relaxat, dând impresia că ești capabil de fapte încă și mai mari. Rezistă tentației de a dezvălui câtă strădanie ai depus – o dată cunoscută, ea nu ar face decât să dea naștere la întrebări. Nu învăța pe nimeni șiretlicurile tale, altfel te vei trezi că învățăceii tăi le folosesc chiar împotriva ta.*

## **LEGEA 31**

### **NU LĂSA JOCUL SĂ-ȚI SCAPE DE SUB CONTROL: DETERMINĂ-I PE CEILALȚI, SĂ JOACE CU CĂRȚILE PE CARE LI LE SERVEȘTI TU**

*Pe oameni cel mai bine îi manipulezi atunci când le dai impresia că au libertatea de a alege: numai astfel se vor simți stăpâni pe situație, deși, în realitate, nu sunt altceva decât niște simple marionete ale căror sfori se află în mâna ta. Prezintă-le doar opțiuni favorabile ție, astfel ca, indiferent pe care dintre ele o aleg, interesele tale să fie bine servite. Obligă-i să se hotărască pentru cel mai mic dintre două rele, ambele*



*slujind scopului tău. Pune-i cu spatele la zid și fă-i să-și recunoască dilema fără ieșire.*

## **LEGEA 32**

### **FOLOSEȘTE-TE DE FANTEZIA OAMENILOR**

*Adeseori, adevărul este evitat pentru că pare neplăcut sau urât. Nu vorbi despre el și nu invoca realitatea drept argument decât dacă ești pregătit să faci față exploziei de furie pe care o vei declanșa prin destrămarea iluziilor. Viața este atât de grea și de deprimantă, încât oamenii în stare să creeze o atmosferă de elan romantic și să stimuleze fantezia sunt asemenea oazelor din deșert: toată lumea se înghesuie în jurul lor. Dacă reușești să înflăcărezi imaginația maselor, ai în mână ta o putere enormă.*

## **LEGEA 33**

### **DESCOPERĂ PUNCTUL SLAB AL FIECĂRUIA**

*Fiecare om are un călcâi al lui Ahile, o breșă în zidul său de apărare. Acest punct slab este, de regulă, un sentiment de nesiguranță, o emoție ori o cerință greu de reprimat; în unele cazuri, o mică plăcere secretă. Oricare ar fi acest punct vulnerabil, o dată ce l-ai descoperit, îl poți transforma într-un atu pe care să-l folosești în favoarea ta.*

## **LEGEA 34**

### **POARTĂ-TE REGEȘTE ȘI VEI FI TRATAT CA UN REGE**

*Adesea felul în care ești tratat depinde chiar de ținuta și de stilul tău; pe termen lung, un aer de simplitate „populară” va face oamenii să nu te mai respecte. Un monarh se respectă pe sine și își atrage respectul tuturor. Comportându-te regește și arătând că ai deplină încredere în propria ta putere, creezi impresia că ești destinat să porți coroană.*

## **LEGEA 35**

### **AI GRIJĂ SĂ FII ÎN LOCUL POTRIVIT, LA MOMENTUL POTRIVIT**

*Să nu pari niciodată grăbit – graba trădează lipsa de control asupra timpului și asupra propriei tale persoane. Prefă-te răbdător, ca și cum ai fi convins că totul va ieși conform planurilor tale. Transformă-te într-un Sherlock Holmes aflat pe urmele „momentului potrivit”. Adulmecă starea de spirit și așază-te călare pe valul care te va aduce la putere. Învață să stai deoparte și să aștepti ca împrejurările să se „coacă”: abia atunci, la momentul potrivit, intră în arenă și lovește fără cruțare.*

## **LEGEA 36**

### **DISPREȚUIEȘTE LUCRURILE PE CARE NU LE POȚI AVEA - CEA MAI BUNĂ RĂZBUNARE ESTE SĂ LE IGNORI**

*Dacă recunoști că ai fie și cea mai mărunță problemă, de fapt, o creezi și-i*

*conferi credibilitate. Cu cât acorzi o mai mare atenție adversarului, cu atât îi consolidezi poziția; adeseori, o greșeală mică devine vizibilă abia când încerci s-o îndrepti. În unele situații este preferabil să lași lucrurile așa cum sunt. Dacă dorești ceva ce nu poți obține, arată că nici nu te interesează. Disprețuiește ceea ce îți este inaccesibil și vei fi considerat un om superior.*

### **LEGEA 37**

#### **IA-LE OCHII**

*O imagine frapantă și marile gesturi cu valoare de simbol îți creează o aureolă de forță – toată lumea reacționează la așa ceva. Regizează „spectacole” în fața celor care te înconjoară, apoi sedu-i prin elemente vizuale și prin punerea în joc a altora, cu o profundă putere simbolică. Ele vor face din tine o personalitate irezistibilă. Orbiți de aparențe, oamenii nu vor mai fi atenți la manevrele tale reale.*

### **LEGEA 38**

#### **GÂNDEȘTE CA TINE, DAR POARTĂ-TE CA TOȚI CEILALȚI**

*Dacă îi șochezi pe oameni afișând atitudini „contra curentului”, idei nonconformiste și un stil „neortodox”, se va crede că ții să faci pe grozavul și că îi disprețuiești. Vor găsi o cale de a te pedepsi pentru că îi pui într-o situație de inferioritate. Este mult mai bine să te raliezi majorității și să nu ieși în evidență în acest mod. Nu îți dezvălui originalitatea decât în fața prietenilor mai toleranți și a celor dispuși să-ți aprecieze unicitatea.*

### **LEGEA 39**

#### **SCOATE VÂNATUL DIN VIZUINĂ ȘI ADU-L ÎN BĂTAIA PUȘTII**

*Din punct de vedere tactic, furia și, în general, excesul de emotivitate sunt contraproductive. Trebuie să-ți păstrezi întotdeauna calmul și obiectivitatea. Pe de alta parte, dacă reușești să-ți enervezi adversarii rămânând absolut imperturbabil, îți asiguri un avantaj decisiv. Destabilizează-i. Descoperă în ce fel îi poți irita și deruta vexându-le orgoliul și se vor afla la cheremul tău, ca niște marionete.*

### **LEGEA 40**

#### **NU TE ÎNCREDE ÎN CEEA CE PRIMEȘTI GRATIS**

*Ceea ce ți se oferă gratuit ajunge, de obicei, să te coste mai scump decât dacă ai fi plătit: darurile ascund fie o șmecherie, fie o obligație pentru viitor. Lucrurile pe care merită să le dorești, merită și să le achiți integral. Plătește totul, într-un fel sau altul și astfel te vei elibera de povara recunoștinței, vinovăției și incorectitudinii.*

*Adeseori, este înțelept să nu te zgârcești atunci când este vorba de adevărata calitate. Fii generos cu banii și lasă-i să circule – generozitatea atrage puterea asemenea unui magnet.*

## **LEGEA 41**

### **EVITĂ SĂ CALCI PE URMELE UNUI OM MARE**

*Ceea ce se întâmplă pentru prima dată pare întotdeauna mai valoros și mai original. Dacă îi urmezi în funcție unui om mare sau dacă ești fiul unor părinți celebri, trebuie să realizezi de două ori mai multe decât ei pentru a reuși să-i egalezi. Nu răătăci, pierdut, în umbra lor și nici nu te lăsa încătușat într-un trecut cu care nu ai nimic comun. Fă-ți un nume prin tine însuși, într-un alt domeniu sau într-un alt mod. Ucide imaginea tatălui, distruge-i moștenirea și făurește-ți puterea învățând să strălucești în stilul tău propriu.*

## **LEGEA 42**

### **LOVEȘTE PĂSTORUL ȘI TURMA SE VA ÎMPRĂȘTIA**

*Adeseori, toate problemele ți se trag de la un singur om puternic – cel care tulbură apele și otrăvește sufletele binevoitoare, unealta aroganței. Dacă le permiți unor asemenea inși să-și facă jocul, nu vor întârzia să-și câștige adepti. Nu aștepta ca necazurile pe care ți le provoacă să se agraveze și nu încerca să negociezi cu ei – sunt incorigibili. Neutralizează-le influența izolându-i sau compromițându-i. Scoate din luptă păstorul și turma va fi pusă pe fugă.*

## **LEGEA 43**

### **MANIPULEAZĂ OAMENII PRIN LUCRURILE LA CARE ȚIN ȘI ÎN CARE CRED**

*Dacă recurgi la manevre coercitive, vei provoca o reacție ce va sfârși prin a se întoarce împotriva ta. Trebuie să seduci oamenii, determinându-i să vrea să facă ceea ce dorești tu. Persoana sedusă devine un simplu pion loial. Seducția se bazează pe arta de a-i influența pe ceilalți, manipulându-le vulnerabilitatea. Învinge-le rezistența exploatându-le emoțiile, valorile și prioritățile, afecțiunile și temerile. Dacă nu ții seama de sufletul și de mintea semenilor tăi, îi vei face să te urască.*

## **LEGEA 44**

### **UTILIZEAZĂ „EFECTUL OGLINZII” PENTRU A-ȚI DEZARMA ȘI ÎNFURIA ADVERSARUL**

*Oglinda reflectă realitatea, dar poate deveni și instrumentul ideal în a o distorsiona: dacă îți imiți „ca o oglindă” adversarii, reproducându-le exact gesturile, îi vei împiedica să-și dea seama de strategia ta. Efectul Oglinzii îi ridiculizează și îi umilește, silindu-i să-și iasă din fire. Când le „oglindești” sufletul, îi seduci, dându-le iluzia că le împărtășești convingerile; când le „copiezi” acțiunile, vor simți că le-ai dat o lecție. Puțini sunt cei care rezistă la Efectul Oglinzii.*

## **LEGEA 45**

### **AFIRMĂ SUS ȘI TARE NECESITATEA SCHIMBĂRII, DAR NU TRECE NICIODATĂ LA REFORME RADICALE BRUȘTE**

*Toată lumea înțelege nevoia de schimbare – din punct de vedere teoretic, pentru că în privința vieții de zi cu zi, oamenii preferă sentimentul de siguranță pe care li-l inspiră lucrurile cu care s-au obișnuit. Noul constituie un element traumatizant și riscă să îi împingă la revoltă. Dacă ești de puțină vreme la putere sau dacă te numeri printre debutanții dornici să-și creeze o bază politică, ai grijă să demonstrezi că respecti vechile procedee. În condițiile în care schimbarea este într-adevăr necesară, prezint-o ca pe o moderată ameliorare a situației existente.*

#### **LEGEA 46**

##### **NU DA NICIODATĂ IMPRESIA CĂ AI FI PERFECT**

*Este întotdeauna periculos să te arăți superior semenilor tăi, dar cel mai periculos este să le dai impresia că ești fără pată și fără slăbiciuni. Invidia dă naștere la dușmăanii secrete, dar durabile. Este o tactică inteligentă să scoți la iveală, din când în când, și câte un defect, să-ți recunoști și câte un viciu lipsit de gravitate, ca să previi acumularea de invidie și să devii astfel mai „om ca toți oamenii” și mai accesibil. Numai zeilor și răposaților li se iartă perfecțiunea.*

#### **LEGEA 47**

##### **NU ÎȚI DEPĂȘI OBIECTIVUL PROPUȘ - DUPĂ CE AI OBȚINUT VICTORIA, ÎNVAȚĂ SĂ TE OPREȘTI LA TIMP**

*Clipa victoriei este adeseori și clipa celui mai mare pericol. În beția gloriei, aroganța și supraestimarea propriei tale forțe te pot împinge să mergi mai departe decât ți-ai planificat, făcându-ți astfel mai mulți dușmani decât ai capacitatea de a învinge. Nu lăsa succesul să ți se urce la cap. Nimic nu poate înlocui strategia și planificarea atentă. Fixează-ți un obiectiv și, după ce l-ai atins, oprește-te.*

#### **LEGEA 48**

##### **RĂMÂI FLUID ASEMENEA APEI**

*Definindu-ți personalitatea și dezvoltându-ți planurile, devii vulnerabil. În loc de a-ți preciza poziția, fii flexibil și insesizabil. Acceptă faptul că nimic pe lume nu rămâne bătut în cuie și nici o lege nu este imuabilă. Cea mai bună modalitate de a te apăra este să fii fluid și lipsit de formă asemenea apei. Nu paria niciodată pe stabilitatea sau pe durabilitatea situației prezente. Totul este supus schimbării.*

În general, sentimentul că nu avem nici un fel de putere asupra semenilor noștri și că evenimentele ne scapă de sub control ni se pare tuturor greu de suportat – când ne simțim neputincioși, ne simțim și nefericiți. Nu există om care să dorească mai puțină putere, toți vor mai multă. În lumea de astăzi, însă, setea de putere nu face impresie bună și este riscant să-ți dezvălui planurile de a cuceri o poziție de forță. Trebuie să părem onești și cumsecade. Prin urmare, e nevoie să fim abili – simpatici, dar vicleni, democratici, dar fără scrupule.

Acest permanent joc de duplicități seamănă cel mai bine cu dinamica puterii din viesparul de urzeli de la vechile curți nobiliare. Așa cum știm, de-a lungul veacurilor, orice curte a gravitat în jurul unui centru de putere – rege, regină, împărat, conducător. Curtenii care se înghesuiau pe lângă suzeran se aflau de fapt într-o situație extrem de delicată: trebuiau să-și slujească stăpânul, dar dacă se gudureau cu prea mult zel sau dacă se vedea prea limpede că umblau după favoruri, ceilalți rivali ar fi băgat de seamă de îndată și ar fi trecut la acțiune, coalizându-se împotriva lor. Prin urmare, tentativele de câștigare a bunăvoinței stăpânului trebuiau să fie subtile. Până și cei mai iscusiți aveau nevoie să se ferească de concurența altora care nu se gândeau decât să-i înlăture.

În afară de aceasta, curtea se presupunea că reprezintă culmea civilizației și a rafinamentului. Manevrele violente sau prea evidente erau privite cu ostilitate. Curtenii urzeau pe tăcute și în mare taină împotriva acelorora dintre ei care dovedeau prea multă nerăbdare sau foloseau forța. Iată dilema curteanului: în timp ce își păstra imaginea de campion al eleganței, se preocupa fără încetare de mijloacele prin care să-și întreacă și să-și zdrobească oponentii în chipul cel mai subtil cu putință.

Cu timpul, acești ași ai iscusinței învățau să-și atingă scopurile înaintând mai degrabă oblic și prin mișcări indirecte. Dacă își înjunghia pe la spate adversarul, mâna ucigașă se ascundea într-o mănușă de catifea, iar dușmănia își puneă pe față masca celui mai blând surâs. În loc să utilizeze arma constrângerii sau a trădării manifeste, curteanul desăvârșit își deschidea drum recurgând la arsenalul seducției, farmecului, înșelătoriei și strategiei perfide, plănuiind întotdeauna totul cu câteva „mutări” înainte. Viața la curte era un joc de șah neîntrerupt, necesitând o vigilență mereu trează și o gândire tactică prospectivă foarte flexibilă – un război care nu renunța la aparența de civilizație.

Astăzi ne vedem confrunțați cu un paradox foarte asemănător cu cel al curteanului de altădată. Totul trebuie să pară civilizat, decent, democratic și cinstit. Numai că dacă respectăm aceste reguli cu prea multă strictețe, dacă ne luăm doar după litera lor, riscăm să ne trezim călcați în picioare de alții mai puțin naivi decât noi. Așa după cum scria marele diplomat și curtean florentin Niccolò Machiavelli, „Omul care încearcă să fie bun în orice împrejurare va ajunge negreșit la ruină, copleșit de puzderia celor care nu sunt buni”. Curtea se considera expresia cea mai înaltă a rafinamentului, dar sub poleiala aceasta fierbea cazanul patimilor întunecate – lăcomia, invidia, desfrâul și ura – la foc mic și cu capac. La fel, lumea noastră de azi își imaginează că este clădită pe ideea de onestitate și totuși în noi mocnesc aceleași emoții urâte dintotdeauna – omul nu se schimbă. Jocul este mereu același. Pe de o parte, trebuie păstrate aparențele, dar pe de altă parte, dacă nu ești naiv, înveți

repede să fii prudent și să urmezi sfatul lui Napoleon: pe mâna de fier trebuie pusă mănua de catifea. Dacă, asemenea curteanului de odinioară, ajungi să stăpânești arta manevrei indirecte, dacă înveți să seduci, să încânți, să minți și să-ți scoți din joc rivalii, vei cuceri culmile puterii. Vei face oamenii să se supună voinței tale, fără ca măcar să-și dea seama de ceea ce faci, iar dacă nu își dau seama, nu riști nici să-ți atragi resentimentele, nici să întâmpini rezistența lor.

*Curțile sunt, în mod indiscutabil, sălașuri ale politeții și bune creșteri; dacă nu ar fi așa, s-ar putea spune că sunt sălașul crimei și dezolării. Aceiași oameni care acum își zâmbesc și se îmbrățișează, s-ar repezi unii la ceilalți să se înjunghie, dacă bunele maniere nu le-ar interzice acest lucru.*

LORDUL CHESTERFIELD, 1694 – 1773

În ochii unora, ideea de a se implica în mod conștient în asemenea jocuri de putere, oricât de „indirecte” ar fi ele, pare să aibă conotații malefice, asociale, de rămășiță dintr-un trecut depășit. Ei cred că pot ieși din horă adoptând un comportament care nu are nimic de-a face cu puterea. Trebuie să te ferești de acest gen de oameni, pentru că, adeseori, chiar în timp ce își afirmă sus și tare principiile, pun în practică tocmai regulile jocului pe care îl înfierează. Se folosesc de strategii care disimulează cu abilitate natura manipulării. De exemplu, se vor lăuda cu slăbiciunile și cu vulnerabilitatea lor de parcă acestea ar fi niște virtuți. Numai că vulnerabilitatea autentică, în afară de cazul când este utilizată cu rea-credință, nu face paradă de precaritatea ei, ca să atragă simpatie sau respect. Pe de altă parte, etalarea propriei slăbiciuni constituie, în realitate, o strategie foarte eficace și foarte subtil-înșelătoare (vezi Legea 22, Tactica de capitulare).

O altă strategie a așa-zisului neimplicat este să revendice o deplină egalitate, sub toate aspectele. Toți oamenii trebuie să se bucure de același tratament, indiferent de statutul lor social sau de forța lor personală. Dar dacă încerci să rămâi necontaminat de elementul „putere” și vrei să ai față de toți, aceeași atitudine corectă, nu vei întârzia să constăți că, în mod evident, unii au rezultate mai bune decât alții. A-ți trata semenii ca și cum ar fi egali înseamnă a ignora diferențele dintre ei, ridicându-i pe cei mai puțin valoroși la nivelul unei aprecieri pe care nu o merită și, în același timp, nedreptățindu-i pe cei ce depășesc media. Mulți dintre adepții unui atare comportament îl aplică, de fapt, ca pe o strategie a puterii, arogându-și dreptul de a redistribui recompensele după bunul lor plac.

O altă modalitate de a evita intrarea în joc este onestitatea desăvârșită și sinceritatea, cu atât mai mult cu cât cei care aleargă după putere recurg la minciună și la ascunzișuri. Însă corectitudinea și sinceritatea te vor duce în chip inevitabil la a jigni pe foarte mulți oameni, iar unii dintre ei vor ține să-și ia revanșa, plătindu-ți cu aceeași monedă. Nimeni nu te va crede perfect sincer, absolut obiectiv sau cu totul dezinteresat. Nu vor crede și vor avea dreptate: în lupta pentru putere, cultivarea programatică a sincerității este o strategie menită să convingă lumea de noblețea caracterului „competitorului”. Este o formă de persuasiune, ba chiar o formă subtilă de coerciție.

*Nu este nimic ciudat în faptul că mieilor nu le plac păsările de pradă, dar nu avem nici un motiv să le ținem de rău pe păsările de pradă mari pentru că fură miei. Iar atunci când mieii stau la sfat pe șoptite și zic: „Aceste păsări de pradă sunt rele și, oare, acest lucru nu ne dă dreptul să spunem că orice este opusul unei păsări de pradă trebuie să fie ceva bun?”, în sine, nu este nimic greșit în raționamentul lor – cu toate că păsările de pradă se vor uita oarecum zeflemitor și vor replica: „Nu avem nimic împotriva acestor miei cumsecade; de fapt, ne sunt dragi; un miel fraged este cel mai gustos lucru din lume.”*

FRIEDRICH NIETZSCHE, 1844 – 1900

În sfârșit, cei care pretind că nu se angajează în „joc” își pot lua un aer de naivitate, menit să-i pună la adăpost de acuzația că ar umbla după putere. Dar ferește-te, fiindcă în ciuda aparenței de nevinovăție, și această atitudine poate constitui un procedeu eficace de inducere în eroare (vezi Legea 21, Fă pe prostul). Nici măcar inocența cea adevărată nu este străină de tentația puterii. Cu toate că sunt naivi în multe privințe, copiii acționează adeseori împinși de nevoia primară de a-i ține sub control pe cei din jurul lor. Suferă profund atunci când se simt fără putere în mijlocul acestei lumi a adulților și se folosesc de orice mijloc ca să-și atingă scopul. Până și persoanele cu adevărat inocente pot să-și dorească puterea, ba chiar, adeseori, au un succes înspăimântător tocmai pentru că nu stau să îl premediteze. Încă o dată, oamenii care fac paradă de naivitate – sunt cei mai puțin naivi dintre toți.

*Singurele mijloace prin care îți poți atinge scopurile, în lumea noastră, sunt forța și viclenia. Și dragostea, se spune, numai că aceasta ar însemna să aștepti să răsară soarele, iar viața îți cere să trăiești fiecare clipă.*

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE, 1749 – 1832

Acești presupuși neimplicați pot fi recunoscuți după felul cum fac caz de calitățile morale, de evlavie și de minunatul lor simț al dreptății. Dar, cum toți suntem însetați de putere și, aproape fără excepție, tot ceea ce facem vizează atingerea acestui scop, asemenea afirmații nu sunt altceva decât praf aruncat în ochii naivilor, iar rostul lor este să ne abată atenția de la manevrele inavuabile ascunse în spatele aerelor de superioritate morală. Dacă îi urmărești cu atenție, vei remarca repede că tocmai ei sunt cei mai abili manipulatori, chiar dacă unii nu o fac în mod conștient. E limpede, nu suportă ideea că tacticile utilizate de ei zi de zi ar deveni cunoscute.

Dacă lumea este o curte gigantică, plină de intriganți, iar noi suntem prizonierii ei, prinși, ca într-o capcană, în păienjenișul urzelilor, nu are nici un rost să ieși din joc. O astfel de „evadare” te reduce la neputință, iar starea de neputință te va face nefericit. În loc să te iei la trântă cu inevitabilul, să devii certăreț, să te văicărești sau să te simți vinovat, este preferabil să te transformi într-un adevărat om puternic. De fapt, cu cât îți rezolvi mai bine problemele legate de putere, cu atât vei fi un prieten, iubit, soț, om mai bun. Urmând calea ce te va prefăce într-un curtean desăvârșit (vezi Legea 24), înveți să-i determini pe semenii tăi să fie mai echilibrați și mai relaxați, amuzându-i. Vor ajunge „dependenți” de tine și vor avea nevoie de prezența ta. O dată ce reușești să stăpânești și să aplici cele patruzeci și opt de legi din cartea de

față, îi vei scuti pe oameni de experiența dureroasă a jocului cu puterea – un fel de joc cu focul, unde cei care nu îi cunosc proprietățile riscă să se ardă zdravăn. Dacă acest joc pentru putere este unul din care nu se poate ieși, ar fi preferabil să devii un maestru, nu un biet amator sau un contestatar rămas pe tușă.

*Săgeata trasă de arcaș poate să nimerească, dacă nimerește, numai un singur om. Dar stratagemele construite în mintea înțeleptului sunt în stare să ucidă chiar și pruncii aflați în pântecul mamei.*

KAUTILYA, FILOSOF INDIAN DIN SECOLUL AL III-LEA Î.HR.

Însușirea temeinică a regulilor de bază din jocul puterii necesită o anumită viziune asupra lumii – o schimbare de perspectivă, care costă eforturi serioase și ani îndelungați de practică, pentru că unele dintre aceste reguli nu corespund structurii tale naturale. Se cer anumite tehnici de bază și, după ce ajungi să le stăpânești, vei fi în stare să aplici mai ușor legile puterii.

Cea mai importantă dintre deprinderile pe care trebuie să le dobândești, aceea care constituie elementul fundamental al puterii, este capacitatea de a-ți controla trăirile emoționale. Reacția motivată emoțional, indiferent de situație, este cel mai redutabil obstacol în calea ta către putere – o greșală ce te va costa infinit mai mult decât merită să plătești pentru acea satisfacție de moment obținută din faptul că ți-ai exprimat sentimentele. Emoția întunecă rațiunea și te împiedică să vezi limpede, astfel că devii incapabil să-ți pregătești și să-ți coordonezi pașii următori.

Dintre stările emoționale, cea mai distructivă este mânia; ea deformează cel mai grav percepția datelor reale. În plus, are adeseori efectul unei pietre aruncate în apă – valurile stârnite creează, invariabil, o confuzie și mai greu de controlat, care va intensifica dârzenia adversarului.

Dacă ai de gând să-ți distrugi un rival care te-a lovit, este cu mult mai bine să-l adormi cu gesturi de falsă prietenie decât să-ți manifesti furia. La rândul lor, dragostea și afecțiunea au și ele un potențial distructiv, în sensul că te fac orb față de interesele adeseori egoiste tocmai ale acelor persoane pe care le-ai suspecta cel mai puțin de implicare în jocurile puterii. Nici mânia, nici dragostea nu se pot înăbuși. Nu te poți ascunde și feri de ele – nici nu ar trebui să încerci. Totuși, trebuie să fii foarte atent cum ți le exprimi și, lucrul cel mai important: ai grijă să nu permiți nici uneia, nici celeilalte să-ți influențeze în nici un fel planurile și strategia.

În strânsă legătură cu capacitatea de a-ți stăpâni emoțiile, se află și aceea de a te distanța de momentul prezent și de a-l analiza cu obiectivitate, plasându-l atât în perspectiva trecutului, cât și în cea a viitorului. Asemenea lui Janus, zeul cel cu două chipuri, protectorul tuturor porților și ușilor, trebuie să știi să scrutezi ambele capete ale drumului în același timp, pentru a preîntâmpina pericolul îndată ce apare la orizont. Fă ca Janus: cu un chip, privește mereu spre trecut, iar cu celălalt, nu scăpa din ochi viitorul.

*M-am gândit mult la câte averi, câte șiretlicuri, câte nenumărate și felurite talente și câtă stăruință trebuie să pună în joc omul ca să-și ascute mintea în scopul*



*de a-și înșela semenii și cum, datorită tuturor acestor progrese personale, și lumea are de câștigat, îmbogățindu-se cu noi lucruri frumoase.*

FRANCESCO VETTORI, CONTEMPORAN ȘI PRIETEN AL LUI MACHIAVELLI –  
ÎNCEPUTUL SECOLULUI AL XVI-LEA.

În ceea ce te privește, deviza ta este „Mereu cu ochii în patru”. Nimic nu trebuie să te ia prin surprindere – trebuie să fii deja pregătit să faci față oricărei probleme înainte chiar ca ea să se ivească, anticipând fiecare mișcare posibilă a adversarului. În loc să-ți pierzi timpul visând cu ochii deschiși la victoria finală, depune tot efortul ca să calculezi absolut orice variantă posibilă a planului inițial, orice nouă evoluție a situației și orice consecință posibilă a acestor schimbări. Cu cât vezi, mai departe în viitor, cu cât mai multe „mutări” anticipezi, cu atât vei deveni mai puternic.

Cealaltă față a lui Janus este îndreptată către trecut – dar nu pentru a învârti cuțitul în răni vechi și nici pentru a plămădi planuri de răzbunare. Asemenea gânduri nu ar face altceva decât să-ți submineze concentrarea și forța. Dacă știi să uiți aceste cicatrice, să nu le lași să te macine și să-ți întunece gândirea, înseamnă că deja ai învățat jumătate din joc, că deja ești pe la jumătatea drumului. Scopul scrutării trecutului este unul strict instructiv: privești înapoi ca să înveți de la cei care au trăit înaintea ta. (În cartea de față vei găsi numeroase exemple din istorie.) Apoi, cu învățătura istoriei (generale și personale) bine asimilată, cercetezi actualitatea, acțiunile tale și pe cele ale prietenilor tăi și începi să le vezi în cu totul altă lumină. Istoria reprezintă școala de bază în care faci învățătura să treacă prin tine, transformând studiul într-o experiență nemijlocită.

La început, trebuie să analizezi greșelile deja comise – cele care te-au costat cel mai scump. Judecă-le în funcție de aceste patruzeci și opt de legi ale puterii, trage concluzia cuvenită și pregătește-te să faci jurământ față de tine însuși: „Niciodată nu voi mai comite o asemenea eroare; niciodată nu voi mai cădea într-o asemenea capcană”. Dacă te dovedești capabil să te autoevaluezi și să te observi în acest mod, vei reuși să te dezbari de vechile tipare comportamentale din trecut – un succes de o valoare imensă.

*Nu există principii; există numai evenimente. Nu există nici bine și rău; există doar împrejurări. Omul superior se aruncă în vârtoarea evenimentelor și împrejurărilor pentru a le îndruma cursul. Dacă ar exista principii și legi fixe, țările nu și le-ar schimba așa cum ne schimbăm noi cămășile, iar oamenilor nu li se poate cere să fie mai înțelepți decât popoarele.*

HONORÉ DE BALZAC, 1799 – 1850

Puterea presupune existența talentului de a jongla cu aparențele. În acest scop, va trebui să te deprinzi să porți o sumedenie de măști și să ai la îndemână o tolbă plină cu tot felul de șmecherii. Viclenia și utilizarea măștii nu ar trebui socotite „urâte”, adică imorale. Orice relație între oameni implică o anumită doză de înșelătorie, pe diverse planuri și, într-o oarecare măsură, ființa omenească se deosebește de necuvântătoare tocmai prin capacitatea sa de a minți și de a înșela. Din mitologia Greciei antice, din ciclul epic indian Mahabharata, din epopeea lui Ghilgameș se vede

limpede că recursul la „artele minciunii” este un privilegiu al zeilor. Omul excepțional, Ulise, de pildă, își dobândește faima prin capacitatea sa de a rivaliza în iscusință cu înseși aceste divinități, de la care izbutește să fure ceva putere, egalându-le talentul de a înșela și induce în eroare. Înșelătoria constituie una dintre artele care caracterizează civilizația – și, totodată, cea mai redutabilă armă cu care se poate cuceri puterea. Nu ai cum să te perfecționezi în arta înșelătoriei decât dacă înveți să te privești și din afară – adică, dacă te deprinzi să fii nu doar o singură persoană, ci mai multe și să porți exact masca potrivită pentru o anumită zi sau un anumit moment. Dobândind o asemenea flexibilitate în abordarea aparențelor (inclusiv a propriei tale aparențe), te dispensezi de o mare parte din rigiditatea greoaie care îi ține pe loc pe atâția alții. Fă-ți obrazul la fel de maleabil ca cel al unui actor, antrenează-te în tehnica de a-ți ascunde intențiile și în aceea de a atrage oamenii în capcana. Jongleria cu aparențele și stăpânirea artelor înșelătoriei se numără printre plăcerile estetice ale vieții. În afară de aceasta, ele reprezintă și niște elemente cheie în cucerirea puterii.

Dacă înșelătoria constituie arma cea mai puternică din arsenalul tău, cel mai solid scut îți va fi răbdarea. Ea te va împiedica să comiți greșeli prostești. Asemenea capacității de a-ți controla emoțiile, răbdarea se învață – nu te naști răbdător. Dar nimic din ceea ce are legătură cu puterea nu este un dat natural. Dacă în lumea noastră există ceva care să dețină atributul divinului, acest ceva este tocmai puterea, iar răbdarea este virtutea supremă a zeilor, care nu au nimic altceva în afară de eternitate. Tot ceea ce vrei să se întâmple se va întâmpla și iarba va încolți din nou, dacă știi să aștepti și să o semeni la vreme – adică din vreme. Trebuie să calculezi mereu cu câțiva pași mai departe, în viitor. Pe de altă parte, nerăbdarea te face să pari slab. Nerăbdarea este principalul obstacol în drumul tău către putere.

Puterea este, prin însăși esența sa, amorală – astfel, una dintre cele mai importante deprinderi pe care trebuie să ți le dezvolți este aceea de a vedea faptele nude și a nu le clasifica în bune și rele. Puterea este un joc – această afirmație nu ar trebui scăpată din vedere; nu o repetăm niciodată îndeajuns – iar într-un joc nu îți judeci adversarii după intențiile, ci după efectul acțiunilor lor. Nu le apreciezi strategia și forța decât în funcție de ceea ce constați că reușesc să facă. De câte ori nu s-au pus în discuție intențiile cuiva numai ca să se creeze o „perdea de fum” – simplă manevră de derutare a inamicului! Ce contează dacă un alt jucător, aliat sau rival, are intenții bune și îi stau la inimă interesele tale, când efectele acțiunilor lui produc ruină și creează confuzie? Este cât se poate de natural ca oamenii să-și acopere faptele cu tot felul de justificări menite să le demonstreze motivația generoasă și altruistă. Deprinde-te să dai drumul la un râs sănătos (în sinea ta!) ori de câte ori auzi o asemenea explicație și să nu cedezi tentației de a judeca intențiile și acțiunile oamenilor prin prisma unor criterii morale, atunci când, în realitate, ele nu reprezintă decât o scuză pentru încercarea de a acumula și mai multă putere.

Este vorba de un joc. În fața ta stă adversarul. Amândoi vă comportați civilizat, respectând regulile jocului și neluând nimic cu titlu personal. Joci conform unei strategii prestabilite și urmărești mișcările adversarului cu tot calmul de care ești în stare. În final, vei ajunge să-i apreciezi mai mult politețea și stilul elegant decât intențiile binevoitoare. Învață să te limitezi la a te ocupa de rezultatele „mutărilor” lui și de contextul lor obiectiv, fără să te lași derutat de alte aspecte.

Jumătate din arta dobândirii puterii constă în a ști ce să *nu* faci și în ce direcții să *nu* te îndrepți. Pentru aceasta este necesar să judeci toate lucrurile în funcție de „costul” lor. După cum scria Nietzsche, „uneori, valoarea unui lucru nu este dată de ceea ce reușești să realizezi prin faptul că l-ai obținut, ci de prețul pe care îl plătești ca să-l ai – de cât anume te *costă*”. Poate că îți vei atinge scopul, chiar un scop deosebit de important, însă cu ce preț? Aplică această evaluare în toate situațiile, inclusiv acelea în care trebuie să te hotărăști dacă merită să colaborezi cu unii dintre semenii tăi sau dacă merită să le vii în ajutor. În ultimă instanță, viața e scurtă, ocaziile favorabile puține, iar energia de care dispui limitată. În acest sens, timpul constituie un element la fel de însemnat ca și celelalte care trebuie luate în calcul. Prin urmare, ai grijă să nu irosești acest dar inestimabil și nici liniștea ta interioară amestecându-te în treburile altora – acesta este un preț cu mult mai mare decât ți-ai putea permite să plătești.

Puterea este un joc social. Ca să ajungi să-l înveți și să-l joci cu măiestrie, e nevoie să cunoști bine oamenii. Așa cum scria marele gânditor și curtean din secolul al XVII-lea, Baltasar Gracián, „mulți își petrec timpul studiind caracteristicile animalelor și ierburilor; cu cât mai important ar fi să le studieze pe cele ale oamenilor, alături de care trebuie să trăim și să murim!” Un bun jucător este și un bun psiholog. Trebuie să înveți să identifici motivația din spatele reacțiilor și faptelor – să vezi dincolo de „perdeaua de fum” a justificărilor și aparențelor. Înțelegerea mobilului ascuns al acțiunilor omenești constituie atuul cel mai valoros în lupta pentru putere. Ea îți deschide o gamă infinită de posibilități de înșelătorie, seducție și manipulare.

Oamenii sunt extrem de complecși – poți să-ți petreci o viață întreagă studiindu-i și tot nu izbutești să-i cunoști pe deplin. Prin urmare, este cu atât mai important să-ți începi cercetarea din chiar acest moment, fără să pierzi din vedere un principiu capital: una este să studiezi și alta să ai încredere. Nu avea încredere totală în nimeni, dar studiază pe toată lumea, inclusiv prietenii și persoanele care îți sunt dragi.

În sfârșit, trebuie să înveți să alegi întotdeauna calea indirectă. Ascunde-ți stratagemele: asemenea unei bile de biliard, care, înainte de a-și sfârși parcursul acolo unde este trimisă, lovește altele, antrenându-le și îndreptându-le în diverse direcții, calculate dinainte de către mânuitorul tacului, plănuiește-ți bine fiecare mișcare și execut-o în maniera cea mai puțin bătătoare la ochi. Deprinde-te cu mutările „oblice” și astfel îți vei asigura o carieră strălucită la „curtea” zilelor noastre – vei părea întruchiparea binelui neîncetând să fii, de fapt, un manipulator desăvârșit.

La cartea de față drept un fel de manual pentru însușirea artelor indirectității. Cele patruzeci și opt de legi au la baza lor scrierile a numeroși oameni, bărbați și femei, care au studiat și au practicat cu măiestrie jocul puterii. Aceste scrieri cuprind peste trei mii de ani de experiență omenească și au fost create în inima unor civilizații cum nu se poate mai deosebite între ele, ca, de pildă, cea a Chinei antice și cea a Renașterii italiene. Cu toate acestea, ideile și temele sunt aceleași. Este mereu același joc al puterii în tot ce are el esențial – o esență care rămâne de definit și de formulat cu claritate. Cele patruzeci și opt de legi constituie produsul distilat al acestui tezaur de înțelepciune cules din cuvintele celor mai iluștri strategii (Sun-tzu, Clausewitz),

oameni de stat (Bismarck, Talleyrand), curteni (Castiglione, Gracián), seducători (Ninon de Lenclos, Casanova) și escroci („Yellow Kid” Weil) din toate timpurile.

Procedeul de lucru este foarte simplu și pleacă de la constatări practice: anumite acțiuni duc aproape cu certitudine la o creștere a puterii personale (în cazul respectării legilor), în vreme ce altele au drept consecință diminuarea ei și ruina (încălcarea legilor). Aplicarea, ca și încălcarea legilor sunt ilustrate prin exemple luate din istorie. Legile sunt atemporale și imuabile.

*Cele patruzeci și opt de legi ale puterii* pot avea utilități diverse. Citind cartea până la capăt, vei afla multe lucruri despre putere, în general. Deși unele dintre legi pot părea fără legătură directă cu viața ta, cu timpul, vei descoperi că fiecare își are aplicabilitatea sa și că, de fapt, toate se întrepătrund.

După ce îți formezi o idee de ansamblu asupra subiectului, vei fi mai în măsură să-ți analizezi propriile realizări și să-ți controlezi mai bine acțiunile din viitorul imediat. Parcurgerea cărții se va dovedi inspiratoare de noi idei și te va ajuta să procedezi la reevaluări binevenite, cu mult timp înainte de a ajunge la ultimele pagini.

Ea are, între altele, și scopul de a servi ca îndrumar pe care îl folosești și te oprești la aceea dintre legi care ți se pare că ar corespunde momentului. Să spunem că ai probleme cu un superior ierarhic și nu reușești să înțelegi de ce eforturile tale nu ți-au atras o mai mare grațitudine din partea lui sau promovarea dorită. Există câteva legi care vizează tocmai relația de subordonare profesională – mai mult ca sigur că încalci vreuna dintre ele. Dacă arunci o privire asupra paragrafelor de început ale capitolelor, citate și la Cuprins, îți vei putea selecta legea potrivită situației.

În sfârșit, cartea poate fi pur și simplu frunzărită și citită pe sărite, din plăcerea de a trece în revistă slăbiciunile ca și faptele mari ale unor personalități care au jucat acest joc al puterii înaintea noastră. Atenție, totuși: cititorul dispus să se distreze în acest fel să se considere avertizat – ar fi mai bine pentru el să renunțe. Puterea exercită o seducție fără limite și foarte înșelătoare. Ea seamănă cu un labirint. Minte celui sedus începe să fie devorată de dorința rezolvării problemelor ei infinit de diverse și, curând, își va da seama cât de plăcută a devenit plimbarea pe potecile ei întortocheate. Cu alte cuvinte, cât de antrenant ar fi, s-o ia în serios. Deci, nu este de glumit cu lucruri atât de importante. Ele nu aduc satisfacția supremă decât celor care li se dăruiesc total, studiind și reflectând cu deplină seriozitate și îi sancționează pe superficialii amatori de amuzament, care se mulțumesc să scrijelească suprafața, refuzându-se profunzimii:

*Oricine încearcă să fie bun tot timpul, se îndreaptă spre ruină, înconjurat fiind de mulțimea celor care nu sunt buni. Prin urmare, un principe doritor să-și păstreze puterea trebuie să învețe să nu fie bun și să facă uz de această învățătură ori să uite de ea, după cum îi dictează necesitatea.*

PRINCIPELE, *Niccolò Machiavelli*, 1469 – 1527

## LEGEA

### 1

# NICIODATĂ SĂ NU-ȚI PUI ÎN UMBRĂ SUPERIORUL

## ARGUMENT

*Ai întotdeauna grijă să-i faci pe cei mai presus de tine să ți se simtă superiori. În dorința de a le fi pe plac sau de a-i impresiona, nu depăși măsura, etalându-ți talentele – riști să pierzi tocmai aprecierea pe care țineai s-o câștigi, inspirându-le teamă și invidie. Fă astfel ca superiorii tăi să pară mai valoroși decât sunt și vei ajunge pe culmile puterii.*

## ÎNCĂLCAREA LEGII

Nicolas Fouquet, ministrul de finanțe al Franței din primii ani de domnie ai regelui Ludovic al XIV-lea, era un om generos, amator de petreceri fastuoase, femei frumoase și poezie. Îi plăceau și banii, dacă ne luăm după traiul pe picior mare pe care îl ducea. Fouquet era inteligent. Regele nu se putea lipsi de el. În 1661, la moartea cardinalului Mazarin, postul de prim-ministru al Franței a devenit vacant, iar Fouquet se aștepta să fie el cel care să-l primească. În loc de aceasta, regele a hotărât să desființeze funcția. A fost unul dintre semnele care l-au făcut pe curtean să bănuiască o apropiată dizgrație și să ia măsuri pentru a recâștiga favoarea monarhului; a organizat cea mai spectaculoasă recepție văzută vreodată. Pretextul petrecerii a fost inaugurarea castelului Vaux-le-Vicomte, dar scopul ei real era acela de a i se aduce un prinos regelui însuși, prezent în calitate de invitat de onoare.

Erau de față elita aristocrației și unele dintre cele mai strălucite nume din lumea literară a vremii – La Fontaine, La Rochefoucauld, Doamna de Sévigné, iar Molière scrisese o piesă ce urma să fie reprezentată în cadrul festivităților, spre sfârșitul serii. Petrecerea a început cu un dineu la care s-au servit șapte feluri de mâncare, cuprinzând trufandale și delicatese nemaivăzute până atunci, aduse tocmai din Orient, ca și feluri originale, create anume pentru acea seară unică. S-a luat masa în sunetele armonioase ale unor compoziții muzicale comandate de amfitrion și care erau menite a-i înălța elogiul regelui.

După dineu, oaspeții au pornit la plimbare prin parcul din jurul castelului. Stilul grădinilor și al fântânilor de la Vaux-le-Vicomte a slujit ca sursă de inspirație pentru cele care urmau să prindă contur la Versailles.

Fouquet l-a condus pe tânărul Ludovic al XIV-lea printre straturile de flori și tufele gardului viu aliniate geometric. Lângă canalele cu apă limpede, cei prezenți au admirat un foc de artificii, urmat de spectacolul lui Molière, ce s-a prelungit târziu în noapte. Toată lumea era de acord că asistase la cea mai uluitoare serată din câte puteau exista.

A doua zi, Fouquet a fost arestat de căpetenia mușchetarilor regelui, cavalerul D'Artagnan. Trei luni după aceea, fostul ministru a fost judecat sub acuzarea de a fi delapidat tezaurul țării (în realitate, delapidarea se făcuse în numele și cu permisiunea regelui.) A fost găsit vinovat și trimis într-una dintre cele mai izolate închisori din Franța, undeva în Pirinei; acolo și-a petrecut ultimii douăzeci de ani în singurătatea deplină a celei sale.

## **Comentariu**

Ludovic al XIV-lea, „Regele Soare”, era un om orgolios și arogant, dornic să se afle mereu în centrul atenției tuturor. Îi fusese peste putință să suporte ideea de a fi întrecut în lux și fast de către altcineva, cu atât mai puțin de propriul său dregător. Ca succesor al lui Fouquet, regele l-a desemnat pe Jean-Baptiste Colbert, care era cunoscut pentru cumpătarea sa și pentru faptul că oferea cele mai plictisitoare recepții din Paris. Colbert a luat măsuri ca toate sumele de bani scoase din trezorerie să ajungă direct în mâinile regelui. Acesta le-a folosit la construirea unui castel care să întreacă în splendoare pe cel al lui Fouquet și așa a apărut magnificul Versailles. Ludovic a făcut apel la aceiași arhitecți, decoratori și specialiști în grădinărie. La Versailles s-au dat apoi petreceri încă și mai extravagante decât aceea pe care Fouquet o plătise cu propria sa libertate.

Să examinăm această situație. În seara faimoasei recepții de la Vaux-le-Vicomte, Fouquet îi oferise regelui spectacol după spectacol, unul mai strălucitor decât celălalt, închipuindu-și că așa își arăta devotamentul față de monarh.

Ministrul credea nu numai că fastul serbării îi va atrage reintrarea în grație; el se gândise că etalarea gustului său ales, a relațiilor și popularității sale îi va demonstra suveranului că îi este un sfetnic indispensabil – cel mai potrivit pentru funcția de prim-ministru. Și totuși, fiecare spectacol și fiecare zâmbet admirativ adresat de oaspeții uimiți gazdei era o înțepătură a spinului geloziei în inima tânărului rege, care vedea că supușii și prietenii săi se aflau sub „vraja” lui Fouquet și nu sub cuvenita fascinație datorată „Soarelui” Franței. Ministrul părea să-și întreacă monarhul în bogăție și putere. În loc să flateze vanitatea regelui, Fouquet o ofensase, ceea ce, din punctul de vedere al acestuia, era de neiertat; iar Ludovic al XIV-lea a găsit pretextul delapidării visteriei pentru a scăpa de omul care avusese stângăcia de a-l face să se simtă amenințat și pus într-o oarecare inferioritate.

Aceasta este soarta tuturor persoanelor insuficient de abile, care, într-un fel sau altul, lezează statutul privilegiat al superiorului ierarhic, îi vexează orgoliul și îi pun la îndoială autoritatea.

*La începutul serbărilor, Fouquet se afla în culmea gloriei. La sfârșitul lor, în străfundul nenorocirii.*

Voltaire, 1694-1778

## **RESPECTAREA LEGII**

În primii ani ai secolului al XVI-lea, astronomul și matematicianul italian Galileo Galilei trecea printr-o perioadă foarte dificilă. Continuarea cercetărilor sale depindea de sprijinul generos, al unor potențați luminați cărora, asemenea tuturor artiștilor și oamenilor de știință renascentiști, le dedica sau le dăruia unele dintre invențiile și descoperirile sale. De pildă, Galilei însuși îi prezentase ducelui de Gonzaga un instrument de utilitate militară – un fel de busolă – și apoi scrisese o carte unde explica modul de întrebuințare a busolei, pe care o dedicase familiei Medici. Și ducele de Gonzaga, și florentinii Medici s-au arătat recunoscători; datorită lor, savantul și-a găsit mai mulți discipoli. Dar indiferent de importanța științifică a descoperirii, „sponsorii” vremii îi făceau mai degrabă daruri decât îi dădeau bani. Astfel, traiul zilnic

se afla într-o permanentă instabilitate, iar omul însuși, într-o permanentă dependență. Galilei s-a gândit la o soluție.

Ea s-a conturat mai limpede prin 1610, când astronomul a descoperit sateliții lui Jupiter. În loc să-și „împartă” descoperirea între protectorii săi obișnuiți după cum procedase până atunci – dăruindu-i unuia telescopul, altuia dedicându-i un tratat și așa mai departe – Galilei s-a hotărât să se concentreze doar asupra familiei Medici. Motivul alegerii era clar: la scurt timp după ce pusese bazele dinastiei sale, în 1540, Cosimo I i-a atribuit, ca emblemă, imaginea lui Jupiter, cel mai puternic dintre zei, un simbol menit să depășească statutul de mari bancheri cu la fel de mari ambiții politice al bogaților Medici, printr-o trimitere directă la Roma antică și la mitologia ei.

Galilei a transformat descoperirea sateliților lui Jupiter într-un eveniment cosmic și un prilej de a preamări strălucitoarea dinastie florentină. Curând după ce a găsit pe cer „lunile” celei mai mari planete, savantul a anunțat că „stelele strălucitoare (sateliții, adică) s-au arătat din ceruri” în fața telescopului său în același timp în care se înscăunase Cosimo al II-lea și că numărul lor, patru, se afla în armonie cu cel al fraților Medici, care gravitaseră în jurul defunctului lor tată, Cosimo I, asemenea sateliților în jurul planetei Jupiter. Mai mult decât o simplă coincidență, acest lucru demonstra că cerul însuși consfințea venirea la putere a familiei Medici și măreția ei. După ce și-a dedicat descoperirea acestor protectori, Galilei a comandat o emblemă înfățișându-l pe Jupiter așezat pe un nor, înconjurat de cele patru stele, și i-a prezentat-o lui Cosimo al II-lea, ca simbol al legăturii dinastiei cu lumea cerească.

În 1610, Cosimo i-a acordat lui Galilei titlul de filosof și matematician oficial al curții și un salariu sigur. Pentru savant, aceasta a fost „lovitura” vieții sale – sfârșitul cerșetoriei și vânătăorii de protectori.

### **Comentariu**

Cu un singur gest, Galilei a câștigat prin această nouă strategie cu mult mai mult decât câștigase în ani întregi de dependență față de unii și de alții. Motivul este simplu: protectorii vor să pară mai importanți unii decât ceilalți.

Nu îi interesează atât știința, sau adevărul, sau progresul cunoașterii, cât gloria lor personală și foloasele pe care le-ar putea trage ei înșiși. Galilei le-a dăruit Medicilor o faimă infinit mai impresionantă legându-le numele de niște forțe cosmice decât dacă i-ar fi făcut patronii vreunei descoperiri sau invenții științifice.

Nici savanții nu sunt scutiți, așadar, de nestatornicia capricioasă a vieții de curte și a patronajului. Și ei sunt siliți să slujească celor în mâinile cărora se află băierile pungii. Înseși capacitățile lor intelectuale excepționale riscă să-i pună într-o jenantă inferioritate pe acești protectori, care se văd reduși la postura de furnizori de bani și atâta tot – o postură penibilă și lipsită de noblete. Un asemenea mecena ține să fie mai mult decât „omul cu banul”; el se va vedea pe sine ca o persoană creativă și puternică, mai importantă decât creația pe care o sponsorizează. Nu trebuie pus în inferioritate sau făcut să se simtă nesigur, ci, dimpotrivă, trebuie să primească elogiul și să aibă partea sa de glorie. Galilei nu a căutat să-i zdrobească pe Medici sub autoritatea sa intelectuală și însemnătatea descoperirilor sale. Nu i-a umilit cu geniul său – alăturându-i stelelor, le-a conferit o strălucire deosebită între familiile domnitoare din statele italiene. Savantul nu și-a umbrat seniorul, ci l-a ajutat să se

prezinte într-o lumină mai glorioasă decât aceea a egalilor săi.

## **CHEILE PUTERII**

Fiecare om își are doza sa de nesiguranță de sine. În clipa când ieși la rampă și începi să-ți etalezi talentul, stârnești resentimente, invidie și destule alte manifestări ale nesiguranței semenilor tăi. Nici nu te poți aștepta la altceva. Dar nu ai cum să-ți pierzi timpul menajând complexe de inferioritate ale altora. Cu cei care îți sunt superiori ca poziție socială, însă, trebuie să adopți o altă tactică: atunci când este vorba despre putere, a-ți pune în umbră superiorul înseamnă a comite poate cea mai gravă greșală cu putință.

Nu te amăgi singur, închipuindu-ți că firea omenească sau societatea s-a schimbat în cele câteva sute de ani câte au trecut din epoca Medicilor ori a lui Ludovic al XIV-lea. O dată ajunși la un anumit nivel social, oamenii încep să semene cu regii și reginele de odinioară: vor să se simtă stăpâni pe situație, siguri de ei înșiși, dar, mai ales, superiori celor din jur prin inteligență, cultură și farmec. Este o eroare pe cât de frecventă, pe atât de fatală să crezi că, făcând paradă de darurile tale, îți câștigi afecțiunea „stăpânului”. Este posibil ca acesta să se prefacă impresionat și să pretindă că te admiră, însă, cu prima ocazie, te va înlocui cu cineva mai puțin inteligent, mai puțin fermecător, adică, mai puțin în stare să-l facă să se simtă inferior, exact așa cum Ludovic al XIV-lea a scăpat de strălucitorul Fouquet, înlocuindu-l cu ștersul Colbert. De recunoscut, nu ar recunoaște nimeni adevărul, nici „bossul” de astăzi, nici regele Franței de acum aproape trei secole, dar superiorul va găsi întotdeauna un pretext ca să te înlăture.

Legea aceasta cuprinde două aspecte. Întâi, că îți poți pune în umbră șeful, fără să vrei, prin simplul fapt că ești tu însuși. Există unii „stăpâni” roși de complexe de inferioritate mai grave decât ale altora, uneori monstruos de grave. Farmecul tău natural, calitățile tale firești te scot în evidență.

Puțini oameni au fost mai dăruți de soartă ca Astorre Manfredi, principele de Faenza. Era cel mai chipeș și mai înzestrat dintre tinerii prinți ai Italiei, iar propriii săi supuși îl adorau pentru generozitatea și vederile sale largi.

În anul 1500, Faenza a fost împresurată și asediată de armata lui, Cesare Borgia. Atunci când orașul a căzut, locuitorii erau înspăimântați din cauza cruzimii cunoscute a soldaților asediatori.

Totuși, necruțătorul Borgia a decis să cruțe Faenza. S-a mulțumit să ocupe fortăreața, dar nu a ucis pe niciunul dintre cetățenii orașului și i-a îngăduit principelui Astorre Manfredi, pe atunci în vârstă de numai optsprezece ani, să-și păstreze atât libertatea, cât și curtea.

Câteva săptămâni mai târziu, însă, principele Manfredi a fost aruncat într-o închisoare din Roma, iar după un an, trupul său fără viață a fost pescuit din apele Tibrului, unde fusese aruncat cu o piatră legată de gât. Borgia și-a justificat fapta odioasă printr-o acuzație de trădare și conspirație cusută cu ață albă – în realitate, acest aventurier era notoriu pentru vanitatea, instabilitatea și invidia sa. Tânărul principe de Faenza îl pune în umbră fără să vrea: calitățile sale înnăscute, simpla sa prezență îl făceau pe Borgia să se simtă mai puțin vrednic și mai puțin carismatic. Lecția e foarte simplă: dacă nu te poți împiedica să fii fermecător și superior, trebuie



să înveți să ocolești asemenea monștri vanitoși și invidioși. Ori procedezi astfel, ori încerci să-ți ascunzi talentele atunci când te afli în preajma vreunui Cesare Borgia.

Un al doilea aspect: să nu-ți imaginezi cumva că dacă superiorul te agreează, îți poți permite să faci ce vrei. S-ar umple cărți întregi cu pățaniile „favoriților” căzuți în dizgrație pentru că s-au crezut stăpâni pe situație și au îndrăznit să-și pună în umbră protectorii.

Spre sfârșitul secolului al XVI-lea, favoritul împăratului japonez Hideyoshi era un anume Sen no Rikyu, primul dintre maeștrii ceremoniei ceaiului, obsedat de parvenirea pe scara ierarhică a aristocrației și ajuns un sfetnic de mare încredere al tronului. Avea propriul său apartament în palat și se bucura de onoruri în tot imperiul. Cu toate acestea, în 1591, Hideyoshi l-a arestat și l-a condamnat la moarte. Rikyu a luat-o înaintea călăului sinucigându-se. Cauza acestei neașteptate căderi în dizgrație nu a fost descoperită decât mai târziu: se pare că favoritul de origine foarte modestă (născut într-o familie de țărani) își comandase o statuie sculptată în lemn, reprezentându-l încălțat cu sandale (un atribut de ținută rezervat nobilimii) și într-o atitudine plină de măreție, apoi așezase statuia în cel mai important templu din incinta palatului, chiar sub ochii membrilor familiei imperiale. Hideyoshi a tras concluzii că Rikyu nu avea simțul măsurii și nu știa care îi era locul. Văzând că i se acordaseră aceleași privilegii ca ale celor mai de vază dintre aristocrați, omul uitase că situația lui depindea de împărat și ajunsese să considere că o dobândise prin propriile sale merite – o eroare de calcul cu totul de neiertat și o supraestimare a importanței proprii pentru care a trebuit să plătească cu viața.

Nu uita: nu lua niciodată o victorie drept definitivă, și nu lăsa mărirea acordată de alții să ți se urce la cap. Cunoscând pericolele la care te expui dacă îți pui în umbră superiorul, devii capabil, să folosești această Lege în avantajul tău.

În primul rând, trebuie să-ți flatezi și să-ți elogiezi stăpânul. Flateria deschisă dă rezultate, dar are limite: este prea bățătoare la ochi, prea de prost gust și îți atrage resentimentele celorlalți curteni. Discreția se dovedește mult mai eficace. Dacă, de exemplu, ești mai inteligent ca superiorul tău, încearcă să dai impresia că el este mai inteligent decât tine. Arată că îți lipsește experiența și priceperea sa. Comite din când în când mici erori inofensive pentru tine, dar care să te pună în situația de a-i cere ajutorul. Superiorii adoră acest gen de solicitări din partea subalternilor. Dacă nu le dai ocazia să-și manifeste ascendentul profesional, te-ar putea ține de rău sau, cu timpul, ai risca să-i agasezi cu competența ta infailibilă.

Dacă ai mai multe idei și ești mai creativ decât superiorul, manevrează astfel încât lumea să creadă că inițiativele îi aparțin lui. Explică tuturor că sfaturile sau părerile tale sunt un simplu ecou al celor exprimate de el.

În cazul în care ești mai inteligent ca șeful tău, nu e rău să-ți asumi rolul de „bufon al curții” – dar ai grijă să nu creezi impresia că prin comparație cu tine el este o persoană rece și posacă. Ține-ți umorul în frâu și caută să-l prezinți pe el ca pe omul în stare să știe de glumă și să aprecieze o atmosferă veselă și destinsă.

Dacă ai o fire mai generoasă și mai sociabilă ca a superiorului, ferește-te să devii norul care împiedică „razele” generozității și sociabilității lui să încălzească inimile celorlalți. El și numai el trebuie să rămână soarele (adică centrul atenției) în jurul puterii și stăluirii căruia să se învârtă totul. Dacă te găsești în situația de a-l

distra, îi poți câștiga simpatia etalându-ți cu măsură, o parte din talente. Orice tentativă de a-l impresiona cu eleganța sau generozitatea ta riscă să ți se dovedească fatală: nu uita că Fouquet a trebuit să plătească scump această greșală.

În orice astfel de împrejurări, a-ți ascunde forța nu înseamnă a fi slab, pentru că, în final, această tactică îți va aduce puterea dorită. Când îi lași pe alții să te întrecă, îți păstrezi controlul asupra evenimentelor, întrucât eviți să devii victima invidiei ori a nesiguranței adversarilor și acumulezi puncte de care vei avea nevoie în clipa când te hotărăști să te ridici deasupra actualului tău statut de subaltern. Dacă, asemenea lui Galilei, contribui la sporirea prestigiului superiorului tău, acesta te va privi ca pe o ființă providențială pentru el și avansarea îți este asigurată.

### **Imagine:**

Stelele de pe cer. Pe boltă nu are loc decât un singur soare. Nu-l întuneca și nu încerca să rivalizezi cu el. Este mai cuminte ca, discret, să-ți pui strălucirea în slujba strălucirii lui, amplificând-o.

### **Ultimul cuvânt:**

*Evită să-ți pui în umbră stăpânul. Orice manifestare de superioritate este supărătoare, însă manifestarea de superioritate a vasalului asupra seniorului înseamnă nu numai o prostie, ci chiar o eroare fatală. Aceasta este o lecție pe care trebuie s-o învățăm de la stele: deși sunt înrudite cu soarele și au aceeași strălucire ca și el, nu se ivesc pe cer în același timp cu acesta.*

(Baltasar Gracián, 1601 – 1658)

## **CONTRAARGUMENT**

Nu îți poți bate capul din pricina faptului că „*deranjezi*” de fiecare dată când faci un pas. Trebuie să fii necruțător, dar în mod selectiv. Dacă superiorul tău este un soare pe cale de a apune, nu ai de ce să te temi că l-ai pune în umbră. Renunță la milă – este greu de crezut că în momentul când și-a croit drum către vârf, el a dat dovadă de asemenea scrupule. Evaluează-i cu grijă soliditatea poziției. Dacă această poziție este vulnerabilă, subminează-i-o în mod treptat; arată că ești mai competent, mai carismatic și mai inteligent decât el, în toate momentele cheie. În cazul în care poziția sa este foarte șubredă, aproape compromisă, lasă lucrurile să-și urmeze cursul firesc.

Nu risca să pui în umbră un șef prea slab ca să se apere – ți-ai crea o reputație nedorită de om crud și lipsit de „sportivitate”. Dacă, însă, superiorul se bucură de o poziție solidă, iar tu te simți în stare să-i iei locul, înarmează-te cu răbdare. Este în firea lucrurilor ca puterea să descrească și să slăbească. Va veni și ziua căderii celui aflat acum pe culme, iar dacă îți joci bine cartea, îi vei supraviețui și puterea care acum este în mâna lui va trece în mâna ta.

## **LEGEA**

### **2**

# NU TE ÎNCREDE PREA MULT ÎN PRIETENI, ÎNVAȚĂ SĂ TE FOLOSEȘTI DE DUȘMANI

## ARGUMENT

*Fii precaut cu prietenii – te vor trăda cu atât mai repede cu cât le vei trezi mai multă invidie. În plus, devin răsfățați și tiranici. Angajează pe un fost dușman și îți va fi mai loial ca un prieten, pentru că are tot interesul să-ți dovedească loialitatea sa. De fapt, ai mai multe motive să te temi de prieteni decât de dușmani. Dacă nu ai dușmani, fă-ți-i.*

## ÎNCĂLCAREA LEGII

Pe la mijlocul secolului al IX-lea d.Hr., pe tronul Bizanțului s-a urcat împăratul Michael al III-lea. Împărăteasa-mamă, Teodora, a fost exilată într-o mănăstire, iar iubitul ei, Teoctist, asasinat. Căpetenia conspiratorilor care urmăriseră detronarea Teodorei și înscăunarea lui Michael fusese unchiul acestuia, Bardas, un om plin de inteligență și de ambiție. Noul împărat era tânăr, lipsit de experiență și înconjurat de intriganți, ucigași, paraziți profitori și desfrânați. În cine să se încreadă? Avea nevoie de un sfetnic. L-a ales pe Basileos, prietenul său cel mai bun. Nici acesta nu avea mai multă pricepere într-ale guvernării statului – de fapt, Basileos era mai marele peste grajdurile imperiale dar își dovedise de nenumărate ori atașamentul față de împărat.

*Dacă vrei să ai un dușman adevărat, alege-ți un prieten: el știe unde să te lovească.*

DIANA DE POITIERS (IUBITA REGELUI HENRIC AL II-LEA AL FRANȚEI), 1499-1566

Principele îl cunoscuse cu câțiva ani înainte, când, în timp ce vizita acareturile, un cal sălbatic a scăpat din îngrăditură. Forța și curajul tânărului rândaș (de felul său din Macedonia) i-au salvat lui Michael viața. Impresionat, acesta l-a ridicat de îndată la rangul de căpetenie a grajdurilor și l-a copleșit cu daruri și favoruri. Cei doi au devenit inseparabili. Principele l-a trimis pe macedonean la cea mai bună școală din Bizanț. Fostul rândaș necioplit s-a transformat într-un curtean cultivat și rafinat.

*De fiecare dată când numesc pe cineva într-o slujbă vacantă, mă aleg cu o sută de dezamăgiți plus un ingrât.*

LUDOVIC AL XIV-LEA, 1638 - 1715

Acum Michael ajunsese împărat și avea nevoie de un sfetnic de încredere. Pe cine să aleagă șambelan și prim-consilier dacă nu pe omul care îi datora absolut totul?! Basileos putea fi instruit ca să facă față îndatoririlor sale, iar tânărul împărat îl iubea ca pe un frate. Neținând seama de sfaturile celor care considerau că persoana cea mai potrivită ar fi fost unchiul său, Bardas, Michael l-a preferat pe Basileos.

Acesta a învățat repede ceea ce se cuvenea să știe un dregător și, curând, a ajuns consilierul cel mai ascultat al împăratului, pe care îl îndruma în toate problemele de stat. Singurul aspect supărător era cel al banilor – Basileos voia mereu din ce în ce

mai mulți. Fastul de la curtea Bizanțului îl transformase într-un avar plin de ambiție. Michael i-a dublat, apoi i-a triplat salariul, l-a înnobilit și l-a însurat cu propria sa iubită, Eudoxia Ingerina, considerând că nici o favoare nu era prea mare pentru ca un atât de devotat prieten și sfătuitor să fie mulțumit. Numai că viitorul avea să aducă unele necazuri. Bardas ocupa funcția de comandant al armatei, iar Basileos l-a convins pe împărat că unchiul sau nutrea ambiții de domnie. În realitate, sfetnicul nu se afla prea departe de adevăr. Bardas pusese la cale detronarea Teodorei cu gândul că, înscăunându-și nepotul nevârstnic, ar putea guverna în locul său. Basileos i-a strecurat lui Michael ideea că Bardas ar fi gata să țeasă alte comploturi, de data aceasta în propriul său folos. Macedoneanul a continuat să repete aceste insinuări până când împăratul și-a dat acordul la uciderea unchiului său. În timpul unei curse de cai, Basileos s-a apropiat pe nesimțite de Bardas și l-a înjunghiat. La puțină vreme după acest asasinat, i-a cerut împăratului să-l numească la comanda armatei, dregătorie din care putea să vegheze mai bine asupra liniștii imperiului și să înăbușe orice tentativă de rebeliune. Împăratul i-a satisfăcut cererea.

*Astfel, eu însumi am fost înșelat nu o dată tocmai de către persoana la care ținusem cel mai tare și în iubirea căreia mă încrezusem mai mult decât în a oricărei alta. Așadar, socotesc că nu este nimic rău în a iubi și a sluji pe un om mai presus decât pe oricare altul, după cum se arată vrednic de a fi iubit și slujit, dar că este mai bine să nu-ți dăruiești fără reținere încrederea și să nu cazi vreodată în capcana ispititoare a prieteniei, ca să nu ai mai târziu de ce te căi.*

BALDASSARE CASTIGLIONE, 1478 - 1529

Puterea și averea lui Basileos creșteau fără încetare. Nu după mult timp, ca urmare a propriei sale extravagante financiare, Michael a ajuns destul de strâmtorat. I-a solicitat sprijin lui Basileos, rugându-l să achite unele dintre datoriile contractate de tron. Spre marea și amara sa surpriză, sfetnicul cel de încredere a refuzat cu o atât de sfruntată neobrăzare, încât împăratul a înțeles că se afla cu spatele la zid: fostul rânduș avea acum mai mulți bani, mai mulți aliați în armată și în senat - în ultimă instanță, mai multă putere decât monarhul însuși. Câteva săptămâni mai târziu, după o noapte de beție, Michael s-a trezit înconjurat de soldați. Basileos era și el de față. Ținuse să vadă cu ochii săi cum aceștia îi înjunghie binefăcătorul. S-a autoproclamat împărat și, călare, a pornit să străbată străzile Bizanțului, arătând mulțimii capul înfipt într-o sulită al omului căruia îi datora totul.

### **Comentariu**

Michael al III-lea și-a mizat viitorul pe sentimentul de recunoștință pe care considera că Basileos îl nutrea față de el. Desigur, acesta urma să-l slujească cel mai bine - doar îi datora totul: averea, educația, rangul. Apoi, după ce Basileos a ajuns la putere, împăratul a continuat să-i acorde favoruri peste favoruri, întărind și mai mult legăturile dintre ei. Nu și-a dat seama de gravitatea acestei greșeli fatale decât în clipa în care a văzut zâmbetul sfidător de pe chipul protejatului său.

Michael crease cu propriile sale mâini un adevărat monstru. Îi îngăduise unui om să se apropie prea mult de putere, iar acest om, fascinat, a început să dorească

din ce în ce mai intens, din ce în ce mai multe lucruri și, obținându-le, s-a simțit tot mai copleșit de binefacerile revărsate asupra sa – și a făcut ceea ce face majoritatea oamenilor: a uitat că acestea erau daruri și a ajuns să-și închipuie că succesul său se datora propriilor sale merite.

Dar chiar în momentul când și-a dat seama de realitatea situației, Michael încă ar mai fi putut să-și salveze viața, dar prietenia și iubirea l-au orbit. Nimănui nu-i vine a crede că cineva apropiat este un trădător – Michael a refuzat să înțeleagă acest lucru până în ziua în care capul i-a ajuns în vârful unei sulite.

*Apără-mă, Doamne, de prieteni, că de dușmani mă apăr singur.*

Voltaire, 1694 – 1778

## **RESPECTAREA LEGII**

După prăbușirea dinastiei Han (în anul 222 d. Hr.), secole de-a rândul, evenimentele au urmat cam același curs al comploturilor și ciocnirilor, unele mai sângeroase decât altele. De obicei, oștenii puneau la cale uciderea împăratului insuficient de puternic pentru a-i ține în ascultare și aduceau la domnie pe tronul Dragonului câte un general ambițios. Acesta întemeia o nouă dinastie și se încorona împărat. Ca să-și asigure liniștea, puneă să fie uciși foștii săi complici și tovarăși de arme. Liniștea aceasta dura o vreme, după care scenariul se relua: alți generali mai tineri se ridicau, mânați de ambiție și îl asasinau pe fostul general devenit împărat sau pe urmașii săi. În China, a fi împărat însemna a fi teribil de singur în mijlocul unei haite de dușmani – slujba în care aveai cea mai puțină putere și cel mai mare risc.

În anul 959, generalul Chao K'uang-yin s-a înscăunat împărat sub numele de Sung. Știa prea bine care îi era soarta și că într-un an sau doi avea să sfârșească asasinat. Cum să facă să modifice scenariul? La scurt timp după încoronare, Sung a poruncit să se organizeze un banchet pentru celebrarea recent întemeiatei sale dinastii. I-a invitat pe toți marii comandanți de armate. După ce vinul cursese din belșug, Sung a ordonat oștenilor din gardă să părăsească sala. Rămăși numai cu împăratul, generalii se temeau că vor fi omorâți cu toții. Dar în loc să-i ucidă, Sung li s-a adresat deschis: „Trăiesc cu frica în oase de dimineața și până seara. Nu am liniște nici la masă, când mănânc, nici în pat, când mă odihnesc, fiindcă este, oare, vreunul dintre voi care să nu viseze la domnie? Nu că v-aș pune la îndoială loialitatea, dar dacă întâmplarea ar face ca, umblând după avere și după putere, oamenii voștri să țină a vă îmbrăca în hlamida galbenă de împărat, ați fi oare în stare să o refuzați?” Beți și tremurând de frica morții, generalii nu mai pridideau să-l asigure pe Sung de devotamentul și de bunele lor intenții. Dar Sung își făcuse alte planuri: „Cel mai bine este ca omul să-și trăiască ziua în pace, bucurându-se de bogăție și onoare. Dacă voi sunteți gata să îmi dați mie comanda soldaților voștri, și eu sunt gata să vă dau moșii întinse și case frumoase, în care să vă duceți viața în tihnă, cu cântăreți și cu fete tinere care să vă slujească și să vă însenineze traiul.”

## **ȘARPELE, ȚĂRANUL ȘI BÂTLANUL**

*Un șarpe hăituit de vânători a venit odată la un țăran și l-a rugat să-i salveze viața. Ca să-l ascundă de hăițași, omul s-a așezat pe vine și șarpele i s-a strecurat în*

*pântece. Dar după ce primejdia a trecut, șarpele pas să se mai dea dus din adăpostul unde se bucura de căldurică și de siguranță.*

*Mergând către casă, țăranul a zărit un bătlan. S-a dus la el și i-a povestit în șoaptă cele întâmplate.*

*Pasărea l-a sfătuit să se mai așeze o dată pe vine și să încerce să-l dea afară pe intrus. Când șarpele a scos capul, bătlanul l-a apucat iute, cu ciocul, l-a tras din pântecele omului și l-a omorât.*

*Dar țăranul se temea că veninul târâtoarei i-a rămas în trup. Bătlanul i-a spus că cel mai bun antidot pentru veninul de șarpe este fiertura făcută din șase păsări albe, „Dar și tu ești o pasăre albă”, a zis țăranul. „Tocmai bine; o să încep cu tine”. A pus mâna pe bătlan, l-a vârat în tolă și s-a tot dus către casă. O dată ajuns, a agățat pasărea de grindă și s-a dus să-i povestească nevastei toată istoria.*

*„Nu-mi vine să cred ce-ai fost în stare să faci”, i-a zis femeia. „Pasărea asta te-a ajutat la nevoie, te-a scăpat de necazul aciuat în pântecele tău, adică, de fapt, ți-a salvat viața, iar tu o prinzi și-mi spui că ai de gând s-o omori”. Nevasta s-a dus la grindă și a eliberat bătlanul, care și-a și luat zborul, fără să mai stea pe gânduri. Dar pe când își întindea aripile, s-a repezit și i-a ciugulit ochii femeii.*

*Morala: dacă vezi vreodată că apa o ia în susul dealului, să știi că, undeva, cineva este pe cale să răsplătească o faptă bună.*

Poveste din folclorul african

Uluiți de ceea ce le era dat să audă, generalii au înțeles că în locul unei existențe tulburate de frică și de luptă, împăratul le oferea bogății și perspectiva siguranței. A doua zi, și-au prezentat cu toții demisiile și s-au retras la moșiile dăruite de Sung.

Dintr-o singură „lovitură”, noul împărat a transformat o haită de lupi aparent prietenoși, dar pe loialitatea cărora nu se putea conta cu adevărat, într-o turmă de miei blânzi, îndepărtându-i de putere.

Vreme de încă vreo câțiva ani, Sung și-a continuat politica de consolidare a domniei. În 971, după o îndelungată rezistență, regele Liu, căpetenia rebelilor din regatul Han, a capitulat și el. Spre marea sa uimire, Sung i-a acordat un rang înalt la curtea imperială și l-a invitat la palat ca să pecetluiască noua lor prietenie cu o cupă de vin. În mâna lui Liu, cupa tremura – oare fusese vinul otrăvit? „Este adevărat că trădarea supușilor trebuie pedepsită cu moartea”, a strigat Liu, „dar o implor pe maiestatea voastră să cruțe viața nevrednicei sale slugi. Nu îndrăznesc să beau din vinul acesta.” Împăratul Sung a izbucnit în râs, a luat cupa și a băut-o el însuși dintr-o suflare. Vinul nu era otrăvit. Din clipa aceea, Liu i-a devenit prietenul cel mai demn de încredere și mai devotat.

*Așadar, sunt mulți cei care cred că un principe înțelept trebuie ca, ori de câte ori se poate, să se folosească de șiretenie pentru a îmblânzi și înăbuși dușmăniile, căci, înlăturându-le, își sporește autoritatea. Principii, mai cu seamă cei nou veniți la tron, au găsit întotdeauna mai multă credință și mai mare zel la acela dintre supușii lor pe care, la începutul domniei, i-au privit cu mai puțină încredere decât la cei în devotamentul cărora s-au încrezut încă din primele zile. Pandolfo Petrucci, principele*

*din Siena, a guvernat mai degrabă cu sprijinul oamenilor pe care i-a bănuț de nesupunere decât cu ajutorul celorlalți.*

NICCOLÒ MACHIAVELLI, 1469 – 1527

Pe vremea aceea, China era fărâmițată într-o mulțime de regate mai mari și mai mici. Atunci când Ch'ien Shu, regele unuia dintre ele, a fost înfrânt în luptă, sfetnicii lui Sung i-au sugerat împăratului să-l arunce în temniță pe nesupus. Ei i-au arătat dovezi scrise că rebelul continua să conspire împotriva sa, plănuiind să-l aresteze. Însă Sung nu a renunțat la tactica sa – l-a invitat pe Ch'ien Shu la palat și, în loc să-l asasineze, l-a tratat cu toată considerația. l-a oferit și un dar, pe care fostul rege nu trebuia să-l deschidă decât atunci când avea să se afle la jumătatea drumului spre casă. Ch'ien Shu a desfăcut pachetul și a găsit în el toate documentele care îi dovedeau amestecul în conspirație. Și-a dat seama că Sung cunoștea planurile lui criminale și, cu toate acestea, îi cruțase viața. Generozitatea împăratului l-a copleșit. Astfel, Ch'ien Shu a devenit unul dintre cei mai loiali vasali ai lui Sung.

### **Comentariu**

Un proverb chinezesc compară prietenii cu fălcile și dinții unui animal primejdios: dacă nu ești atent, riști să te trezești sfâșiat. Împăratul Sung era conștient de dinții printre care trebuia să se strecoare imediat după urcarea sa pe tron: „prietenii” din armată l-ar fi sfâșiat fără cruțare și chiar dacă ar fi izbutit să scape cu viață, ceilalți „prieteni” de la curte l-ar fi înghițit pe nemestecate. Decât să aibă de-a face cu asemenea „prieteni”, Sung a preferat să-și miluiască dușmanii, oferindu-le domenii splendide și, totodată îndepărtându-i – o cale de a-i anihila cu mult mai bună decât dacă i-ar fi omorât, în care caz s-ar fi ridicat alți generali dispuși să-i răzbune. Sung nu voia în preajma sa nici „prieteni” consilieri. De cele mai multe ori, ajungeau să bea faimoasa cupă cu vin otrăvit.

În loc să conteze pe prieteni, Sung a hotărât să se folosească de dușmani, luându-i la rând și transformându-i, unul după altul, în sfetnici cu mult mai devotați. Dacă prietenii se așteaptă să le acorzi mereu alte favoruri și sunt geloși unii pe ceilalți, acești foști dușmani nu se așteptaseră la nimic, dar primiseră totul. Un om pe care îl cruți și îl întorci înapoi de sub spânzurătoare atunci când nu mai speră să scape îți va fi într-adevăr recunoscător și va ține să arate că e în stare să meargă până în pânzele albe pentru cel care l-a iertat. Cu timpul, acești foști dușmani au devenit cei mai buni prieteni ai lui Sung.

*Un brahman bun cunoscător al Vedelor, care devenise și un excelent arcaș, își oferi serviciile bunului său prieten, care devenise rege. Când îl vede venind, brahmanul îi strigă: „Mă recunoști, sunt prietenul tău!” Regele îi răspunde cu dispreț și apoi îi explică: „Da, e adevărat că înainte am fost prieteni, dar prietenia noastră se întemeia pe puterea pe care o aveam pe atunci. [...] Ți-am fost prieten, bunule brahman, pentru că acest lucru servea scopurilor mele. Dar nici un sărac nu are cum să fie prietenul bogatului, nici un om slab la minte, prietenul înțeleptului, nici un laș, prietenul viteazului. Prieten vechi?! Cine are nevoie de așa ceva?! Prietenia, ca și căsătoria, se leagă între doi oameni de același rang și cu aceeași avere, nu între un*

*bogat și un sărăntoc. [...] Prieten vechi?*

*-Cine are nevoie de așa ceva?!*

MAHABHARATA, SECOLUL AL III-LEA Î.HR.

Astfel, Sung a reușit, în sfârșit, să modifice scenariul – succesiunea mecanică de lovituri de stat, violențe și războaie civile – iar dinastia sa a domnit peste China vreme de peste trei secole.

*Ia de jos o albină din pură bunătate și învață totodată și limitele bunătății pure.*

PROVERB SUR

*Într-un discurs rostit în plin Război Civil, Abraham Lincoln i-a numit pe sudiști „semeni de-ai noștri aflați în greșală”. O doamnă mai în vârstă i-a reproșat președintelui formularea aleasă, spunându-i că ar fi fost cazul să-i numească „dușmani ireconciliabili, care trebuie nimiciți”, la care Lincoln i-a răspuns: „Dar bine, stimată doamnă, oare nu îmi nimicesc dușmanii atunci când mi-i fac prieteni?”*

### **CHEILE PUTERII**

Este cât se poate de firesc să vrei să te adresezi prietenilor atunci când ai nevoie de ei. Lumea este un câmp de luptă, iar prietenii îți fac viața mai ușoară. În plus, îi cunoști. De ce să te lași în seama unui străin când ai la îndemână un prieten?

*Oamenilor le vine mai ușor să răsplătească o nedreptate decât o binefacere, pentru că recunoștința este o povară, în timp ce răzbunarea este o plăcere.*

TACIT, CIRCA 55 – 120 D. HR.

Problema este că, adeseori, nu-ți cunoști prietenii atât de bine pe cât crezi. Oamenii se declară de acord cu tot felul de lucruri, numai ca să evite discuțiile, mai ales când sunt amici. Caută să-și ascundă unele trăsături neplăcute, ca să nu se jignească. Râd mai tare la glumele celor de care sunt apropiați. Cum rareori se întâmplă ca sinceritatea să întărească prietenia, poți să nu ajungi niciodată să afli ce simt sau ce cred ei cu adevărat. Prietenii îți spun că le place ceea ce scrii, că adoră muzica ta, că îți invidiază bunul gust și eleganța vestimentară – poate că sunt sinceri. Adeseori, însă, nu sunt.

Atunci când te hotărăști să angajezi un prieten, îi descoperi, treptat, calități care până în acel moment îți rămăseseră necunoscute. În mod destul de ciudat, tocmai gestul tău de generozitate dezechilibrează relația. Oamenilor le place să *creadă* că își merită norocul. Primirea unui act de favoare constituie o povară și o frustrare: înseamnă că datorezi situația obținută nu talentelor tale, ci bunăvoinței altcuiva. Faptul de a angaja prieteni cuprinde și o anumită doză de condescendență ofensatoare, care îi deranjează. Rana iese la iveală încetul cu încetul: ceva mai multă sinceritate, unele momente de resentiment și de invidie pe ici pe colo și, înainte de a-ți da seama ce se întâmplă, prietenia s-a și destrămat. Cu cât oferi mai multe favoruri și mai multe daruri ca să consolidezi prietenia, cu atât mai puțină recunoștință vei primi.

Ingratitudinea are o istorie lungă și bogată. Manifestările ei abundă de-a lungul



atât de multor secole, încât este uimitor că oamenii continuă să le subestimeze. Cel mai bun lucru este să fii precaut. Dacă nu te aștepți niciodată la recunoștința prietenilor, tot ceea ce ți se poate întâmpla este să ai o surpriză plăcută atunci când ea este exprimată.

Cealaltă latură dificilă a situației când angajezi sau utilizezi sprijinul prietenilor este că prezența lor îți limitează, în mod inevitabil, puterea. De altfel, nu aceștia te pot ajuta cel mai bine – în ultimă instanță, mai mult decât amiciția contează competența și meritele persoanelor din jurul tău. (Împăratul bizantin Michael al III-lea avea la îndemână omul potrivit, care să-l fi îndrumat și să-i fi apărât viața — Bardas, dar a preferat să-și ia alături prietenul ce urma să-l trădeze.)

Relațiile de serviciu necesită, fără excepție, o anumită distanță între oameni. La lucrul, lumea lucrează, nu leagă prietenii. Prietenia (adevărată sau falsă) alterează percepția realității. Cheia puterii este, deci, capacitatea de a alege pe acei colaboratori care sunt capabili să-ți servească cel mai bine interesele, indiferent de situație. Nu amesteca prietenia cu relațiile bazate pe competență și performanță pe care trebuie să le cultivi la serviciu.

Pe de altă parte, dușmanii reprezintă o adevărată mină de aur pe care trebuie să înveți s-o exploatezi.

Când, în 1807, Talleyrand, pe atunci ministrul de externe al lui Napoleon, și-a dat seama că împăratul ducea Franța la ruină și că venise timpul să nu-l mai sprijine, a înțeles perfect cât era de periculos să conspire împotriva sa. Talleyrand avea nevoie de un aliat. Cărui prieten i s-ar putut destăinui, făcându-și-l părtaș la un proiect atât de important ? L-a ales pe Joseph Fouché, șeful poliției secrete, dușmanul său cel mai înverșunat, care, cândva, încercase chiar să-l asasineze. Știa că vechea lor ură crea ocazia unei reconcilierii. Știa, în aceeași măsură, că Fouché nu se aștepta la nici un fel de avantaj sau favoare din partea lui și că își va da toată silința să se arate demn de încrederea cu care fusese onorat. Dacă cineva are ceva de demonstrat, nu se va da în lături să mute și munții din loc. În sfârșit, Talleyrand știa că relațiile sale cu Fouché s-ar întemeia pe interesul lor mutual, fără a fi contaminate de vreun element emoțional. Alegerea s-a dovedit perfectă. Deși cei doi conspiratori nu au reușit să-l răstoarne pe Napoleon, colaborarea unor personalități atât de puternice și atât de deosebite din toate punctele de vedere a atras atenția tuturor: opoziția a început, treptat, să se coaguleze și să se extindă. Din acest moment, Talleyrand și Fouché au avut o foarte bună relație de colaborare. Ori de câte ori este posibil, îngroapă securea războiului și atrage-ți de partea ta dușmanul.

#### CUM SĂ PROFIȚI DE PE URMA DUȘMANILOR

*Odată, stând de vorbă cu unul dintre dușmanii săi, regele Hiero l-a auzit reproșându-i că răsuflarea sa este urât mirositoare. Bunul rege, întrucâtva speriat și amărât, s-a întors acasă și numaidecât și-a luat la rost nevasta: „Cum se face că nu mi-ai spus niciodată nimic despre asta ?” Blândă și la locul ei, regina i-a răspuns cu toată simplitatea și sinceritatea: „Stăpâne, am crezut că așa miroase răsuflarea tuturor bărbaților.” Prin urmare, este limpede că despre neajunsurile noastre cele mai vădite și mai grave, care sunt cunoscute tuturor, aflăm mai degrabă de la dușmani*

După cum spunea Lincoln, dușmanul este anihilat atunci când ți-l faci prieten. În 1971, în timpul războiului din Vietnam, Henry Kissinger a constituit ținta unei tentative de răpire, plan urzit, între alții, de cei doi faimoși frați Berrigan, preoți și activiști pacifiști, laolaltă cu alți patru preoți catolici și patru călugărițe. Fără să informeze Serviciul Secret sau Departamentul de Justiție ale Statelor Unite, Kissinger a decis să-i invite într-o sâmbătă dimineața pe trei dintre acești oameni bănuți de conspirație. Le-a explicat că dorea ca majoritatea soldaților americani să se întoarcă acasă până la jumătatea anului 1972. I-a cucerit cu totul și definitiv. I-au dat și câțiva nasturi cu inscripția „Kidnap Kissinger”, iar unul dintre acești complotiști i-a rămas prieten fidel. Mulți ani după aceea, au continuat să se întâlnească și să stea de vorbă. Faptul nu este un incident izolat – Kissinger își făcuse o constantă a strategiei sale tocmai din această tehnică de a atrage și a lucra cu acele persoane care se aflau în dezacord cu el. Colaboratorii săi comentau ridicând din umeri, că „bossul” părea să se înțeleagă mai bine cu dușmanii decât cu prietenii.

Dacă nu avem dușmani care să ne mențină trează vigilența, tindem să lenevim. Un adversar gata de luptă ne ține „în priză”, atenți, pregătiți. Uneori este preferabil să ne folosim de dușmani ca dușmani fără a-i transforma în prieteni sau aliați.

Mao Tse-tung considera conflictul ca pe un concept cheie în teoria sa despre putere. În 1937, japonezii au invadat China, întrerupând războiul civil dintre comuniștii maoiști și adversarii lor, naționaliștii.

De teamă că japonezii i-ar spulbera cu totul, unii lideri comuniști au susținut ideea încetării conflictului cu naționaliștii, pentru ca aceștia să lupte cu japonezii, timp în care maoiștii ar avea răgaz să se regroupeze și să se pregătească. Mao nu a fost de acord: Japonia nu era în stare să ocupe o țară atât de întinsă cum este China sau, dacă o ocupa, nu avea capacitatea de a-și menține pozițiile. Până la plecarea lor, forțele comuniste ar fi „ruginit” și eficacitatea lor combativă ar fi fost grav afectată de o inactivitate prelungită pe parcursul mai multor ani, astfel că, ulterior, nu le-ar fi făcut față naționaliștilor. Lupta cu un inamic atât de puternic ca trupele invadatoare constituia antrenamentul cel mai bun cu putință pentru armata de strânsură a comuniștilor. Planul lui Mao a prevalat și a funcționat. Până la retragerea japonezilor, comuniștii câștigaseră experiența necesară pentru a-i înfrânge pe adversarii lor, naționaliștii.

După mulți ani, când un reprezentant al Japoniei a încercat să-i ceară scuze pentru invadarea țării sale, Mao l-a întrerupt: „Oare nu ar fi cazul ca, de fapt, să vă mulțumesc?” Fără un dușman puternic, a explicat el, nici un om (și nici un grup) nu ajunge să devină puternic la rândul său.

Strategia conflictului permanent cuprinde mai multe elemente cheie. Întâi, asigură-te că ai șanse reale de victorie pe termen lung. Nu te angaja niciodată într-o luptă pe care nu ești sigur că o poți câștiga – Mao știa că japonezii nu dispun de capacitatea de a-și menține pozițiile în China. În al doilea rând, dacă nu ai dușmani, trebuie uneori să ți-i creezi, eventual transformându-ți în adversar pe unul dintre prieteni. Pe plan politic, Mao a recurs la această soluție de nenumărate ori. În al treilea

rând, folosește-te de dușmani ca să-ți precizezi și mai bine propria ta doctrină în fața opiniei publice, prezentând-o chiar ca pe o luptă a binelui împotriva răului. Mao a încurajat divergențele existente între Uniunea Sovietică și Statele Unite. Era convins că în absența unei imagini clare a unui asemenea dușman, poporul ar risca să uite ceea ce dorea el să prezinte drept comunismul chinezesc. Existența acestei imagini clare constituie un argument mai puternic decât oricâte lozinci sau discursuri mobilizatoare puse laolaltă.

Să nu te lași niciodată destabilizat de prezența adversarilor – ești mult mai în siguranță cu un rival pe care îl cunoști decât dacă nu știi cine îți sunt dușmanii. Cine e puternic întâmpină cu bucurie conflictul, folosindu-și oponentii ca să-și întărească reputația de luptător sigur de sine și de om pe care se poate conta în împrejurări dificile.

### **Imagine:**

Colții nerekunoștinței. Știind ce urmează să se întâmple dacă îți vâri degetele în gura leului, nu mai repeți greșeala. Față de prieteni nu ești la fel de precaut, iar dacă îi iei pe lângă tine, te vor mânca de viu cu nerekunoștința de care vor da dovadă.

### **Ultimul cuvânt:**

*Învață să te folosești de dușmani în propriul tău avantaj.*

*Trebuie să te deprinzi să nu apuci sabia de tăiș fiindcă te tai, ci de mâner, pe care îl poți ține fără primejdie. Omul înțelept profită de pe urma dușmanilor mai mult decât prostul de pe urma prietenilor.*

(Baltasar Gracián, 1601 – 1658)

### **CONTRAARGUMENT**

Deși, în general, nu este recomandabil să amesteci interesele cu prietenia, există ocazii când un prieten se poate dovedi mai util decât un dușman. De pildă, atunci când omul nostru aflat la putere are de făcut unele lucruri nu tocmai curate, deși, de dragul aparențelor, vinovat trebuie să pară altcineva. Într-o asemenea situație, mizându-se pe afecțiunea care îi leagă, prietenii pot să-și asume anumite riscuri. Dacă, la fel, dintr-o pricină sau alta planurile tale nu merg așa cum ai dori, poți să-ți folosești un prieten în chip de țap ispășitor. Acest mecanism al „căderii în dizgrație a favoritului” constituie un procedeu la care regii și ceilalți potențați au recurs foarte adesea: pentru o greșală de-a lor, plătea prietenul cel mai apropiat, cu atât mai mult cu cât opiniei publice nu îi vine prea ușor să creadă că cineva și-ar sacrifica prietenul fără motiv. Bineînțeles că, după ce ți-ai jucat această carte, „pionul”-prieten este pierdut definitiv. De aceea este preferabil să rezervi rolul de țap ispășitor pentru o persoană apropiată, dar *nu prea* apropiată.

În sfârșit, dezavantajul de a lucra cu prietenii este că apar confuzii și se perturbă sistemul de relații interumane de la serviciu. Dacă, însă, ambele persoane înțeleg și acceptă limitele și riscurile implicate, angajarea unui prieten poate da rezultate spectaculoase. Totuși, trebuie să fii mereu vigilent și să observi imediat primele semne ale unei eventuale alterări a relației: invidie, ingratitude, și așa mai departe. Când este vorba despre putere, nici nu se pune problema stabilității

definitive, astfel încât chiar cel mai devotat amic poate să se transforme, la un moment dat, în cel mai înverșunat inamic.

### **Legea 3**

#### **Ascunde-ti intentiile**

##### **Argument:**

*Ține oamenii în stare de incertitudine, evitând să le împărtășești vreodată intențiile și scopurile tale. Dacă nu știi nimic despre ce ai de gând să faci, nu vor putea să se pregătească să riposteze. Indu-i în eroare cât mai mult, învăluie-i într-o perdea de fum, astfel încât să nu-și dea seama de țelurile tale decât când va fi prea târziu ca să ți se mai împotrivească.*

#### **PARTEA I:**

#### **UTILIZEAZĂ INDICII FALSE ȘI DECLARĂ-ȚI OBIECTIVE FALSE PENTRU A SEMĂNA DERUTA**

*Dacă în plină campanie de deformare a adevărului și de camuflare a proiectelor, cineva începe să aibă fie și cea mai vagă suspiciune asupra intențiilor tale reale, esti pierdut.*

*Nu da nimănui ocazia să-ți ghicească planurile – seamănă pretutindeni deruta, împrăștiind în calea ta tot felul de momeli și de indicii false. Folosește aparența de sinceritate, trimite tuturor semnale ambigue și pretinde că urmărești cu totul altceva decât urmărești în realitate. Incapabili să facă deosebirea între adevăr și iluzie, oamenii nu vor ști niciodată ce vrei și încotro te îndrepti.*

#### **ÎNCĂLCAREA LEGII**

Timpe de săptămâni întregi, cea mai odioasă dintre femeile libertine din Franța libertinului secol al XVII-lea, Ninon de Lenclos, l-a tot ascultat cu răbdare pe marchizul de Sévigné povestindu-și tentativele neizbutite de a cuceri o frumoasă, dar aparent inaccesibilă tânără contesă. Pe vremea aceea, Ninon avea șaiszeci și doi de ani și o experiență de curtezană cu totul ieșită din comun. Marchizul, la cei douăzeci și doi de ani ai săi, era frumos și îndrăzneț, dar total neexperimentat în privința tehnicilor de a obține favoarea doamnelor. La început, pe Ninon au amuzat-o neconținutele lui greșeli și îndoieli, dar, apoi, a ajuns să se sature de ele. Fiind prea puțin indulgentă cu prostia în general, mai ales, însă, nesuportând lipsa de abilitate în intrigile de dragoste, ea s-a decis să-l ia pe tânărul îndrăgostit sub aripa sa protectoare. Întâi, nepriceputul trebuia să înțeleagă faptul că era vorba despre un război adevărat, că frumoasa contesă constituia o cetățuie pusă sub asediu și că era necesar să-și elaboreze planuri strategice la fel de chibzuite ca și cele ale unui general. Fiecare pas se cuvenea măsurat și executat cu maximă atenție față de absolut toate detaliile și nuanțele.

Instruindu-și discipolul într-ale seducției, Ninon l-a sfătuit să-și ia întâi un aer distant și nonșalant în prezența contesei. La următoarea ocazie de a rămâne singuri, tânărul trebuia să discute pe un ton prietenesc, fără a se comporta ca un îndrăgostit.

Acest lucru, spunea ea, ar nedumeri-o pe „asediată” derutând-o total – ea avea să se întrebe dacă nu cumva se înșelase și, de fapt, marchizul nu-i purta alte sentimente decât cele potrivite între prieteni.

Ninon calculase dinainte toate etapele. După ce contesa a fost, într-adevăr, derutată, curtezana a hotărât că sosise momentul s-o facă geloasă. Cu prilejul proximo, o mare sărbătoare a Parisului, de Sévigné a apărut însoțit de o tânără femeie foarte frumoasă. Aceasta părea să aibă și ea numai prietene fermecătoare, astfel că oriunde îl vedea contesa, marchizul era înconjurat de cele mai vestite frumuseți feminine din societatea pariziană. Manevra viza nu numai să-i inspire gelozie, ci să o determine să-l privească pe fostul său adorator ca pe o țintă a cochetăriei și dorinței celorlalte femei. I-a fost destul de greu abilei Ninon să-l convingă pe protejatul ei de necesitatea unui atare comportament, dar i-a explicat pe îndelete că o femeie interesată de un bărbat apreciază popularitatea lui în rândul suratelor sale, element care îi conferă o mai mare valoare și îl ridică în ochii ei, transformându-l într-un premiu pentru care merită să lupte, fie și numai ca să-l smulgă din ghearele rivalelor.

După ce contesa a fost împinsă în plasa geloziei și a incertitudinii, Ninon și-a continuat ofensiva. Pasul următor a fost cel al absenței marchizului, care trebuia să nu-și mai facă apariția acolo unde contesa s-ar fi așteptat să-l întâlnească, pentru ca, în mod surprinzător, să înceapă a frecventa saloane unde până atunci nu mai pusese piciorul, dar printre fideli cărora se număra chiar tânăra femeie. Ea se afla, așadar, în plină derută, nemaiputând să anticipeze nici una din mișcările acestuia. Situația era menită să o arunce în cea mai adâncă perplexitate și tulburare emoțională, adică într-o stare care i-ar fi fost imposibil să reziste seducției.

Această campanie a durat timp de mai multe săptămâni. Ninon ținea socoteala exactă a victoriilor obținute în fiecare etapă; o întreaga rețea de spioni îi raporta totul. Astfel, auzea, prin ei, cum contesa râdea ceva mai tare la glumele marchizului și asculta cu mai multă atenție cele povestite de el. În plus, a aflat că tânăra femeie începuse brusc să pună întrebări în legătură cu acesta. Iscoadele au informat-o că la serate și, în general în societate, contesa îl căuta din ochi sau chiar îl urmărea. Ninon era din ce în ce mai sigură că își atinsese scopul – nu mai putea fi vorba decât de timp, probabil, câteva săptămâni, cel mult o lună-două și, dacă totul mergea conform planului, „cetățuia” avea să fie învinsă.

După alte câteva zile, însă, marchizul s-a dus acasă la contesă. Era singură, iar el, total schimbat. De data aceasta acționa după propriul său impuls și nu după strategia lui Ninon. A luat în mâinile lui mâinile contesei și i-a spus că este îndrăgostit de ea. Tânăra femeie era profund nelămurită – reacție la care el nu se așteptase. Ea s-a comportat cu politețe, apoi s-a scuzat și s-a îndepărtat. În tot restul serii, i-a evitat privirea și nu i s-a mai adresat decât pentru a-i spune „noapte bună”. Marchizul a continuat să încerce s-o viziteze, dar de fiecare dată i s-a spus că nu era acasă. Când, în cele din urmă, contesa i-a acceptat prezența, amândoi s-au simțit stingheriți și nemulțumiți. Vraja se rupsese.

### **Comentariu**

Ninon de Lenclos știa totul despre arta seducției. Printre amanții ei se

număraseră cei mai de seamă scriitori, filosofi și politicieni ai epocii – oameni ca La Rochefoucauld, Molière și Richelieu. Pentru ea, iubirea era un joc ce trebuie jucat cu inteligență și abilitate. Pe măsură ce îmbătrânea, reputația ei devenea din ce în ce mai impresionantă: marile familii ale Franței își trimiteau fiii la ea ca la o academie unde să învețe tot ceea ce merită știut în materie de dragoste.

În ciuda deosebirilor dintre ei, Ninon înțelesese că oamenii, bărbați și femei, au reacții și sentimente asemănătoare în acest domeniu: fiecare, simte când este sedus și cedează, pentru că cedarea constituie o plăcere. Este agreabil să te lași vrăjit, să-i îngădui „celuilalt” să te conducă pe un târâm necunoscut. În ceea ce privește seducția, totul depinde de sugestie. Nu poți să-ți trâmbițezi intențiile și nici măcar să le dezvălui în cuvinte. Trebuie să le ascunzi și să-ți derutezi „victimele”, care nu se vor lăsa atrase decât dacă se află în plină stare de confuzie și de tulburare. Trebuie să semeni indicii false – să dai impresia că te-ar interesa cu totul altcineva decât cine te interesează de fapt, să arăți captivat, apoi să te pretinzi indiferent și așa mai departe. În fond, acest joc nu numai că tulbură – excită.

Să ne imaginăm povestea din punctul de vedere al contesei: după câteva dintre tentativele de apropiere ale marchizului, a simțit că acesta joacă un fel de joc, dar jocul era delicios. Nu s-a întrebat unde o ducea drumul acesta (sau adoratorul ei); a-l urma, însă, părea cu atât mai plăcut. Comportamentul lui o intriga, de parcă ar fi trebuit să rămână cu răsuflarea tăiată în așteptarea mișcării următoare. Probabil că și gelozia pe care i-o stârnise îi făcuse plăcere; la fel și tulburarea sau confuzia, pentru că, uneori, vârtoarea emoțiilor este preferabilă plictiselii stării de siguranță. Poate că marchizul nu avea intenții prea nobile – prea puțini bărbați le au. Contesa era dispusă la răbdare pentru a vedea ce îi rezervă viitorul și dacă ar fi fost lăsată să aștepte un timp suficient de lung, intențiile seducătorului ar fi încetat să mai conteze.

În clipa în care, imprudent, el a rostit cuvântul fatal „dragoste”, totul s-a schimbat deodată. Nu mai era vorba despre un joc jucat cu aristocratică eleganță, ci despre o necioplită mărturisire directă a unei pasiuni. Intențiile erau limpezi; marchizul o seducea *într-adevăr*. Această constatare o determina să vadă faptele într-o lumină cu totul nouă. Ceea ce fusese fermecător devenea, brusc, urât și fals. Contesa s-a simțit stânjenită. I s-a părut că se profitase de ea. S-a închis o ușă care urma să nu se mai deschidă vreodată.

*Nu îți crea o reputație de mincinos, deși, în ziua de astăzi, este imposibil să trăiești fără să minți. Viclenia ta cea mai mare să constea în a da vicleniei aparența sincerității.*

Baltasar Gracián, 1601 -1658

## **RESPECTAREA LEGII**

În 1850, la cei treizeci și cinci de ani ai săi, tânărul Otto von Bismarck, deputat în parlamentul Prusiei, se afla la o răscruce a carierei sale. Tabloul politic al momentului era deosebit de complex — pluteau în aer atât unificarea numeroaselor state germane (între care și regatul prusian), cât și războiul cu puternicul imperiu austriac, care avea interes în menținerea unei Germanii fărâmițate și slabe. Unificarea însemna, implicit, un război cu Austria, care nici nu se sfiise să amenințe cu

intervenția armată.

Prințul Wilhelm, moștenitorul tronului Prusiei, se declarase deja în favoarea războiului, iar parlamentul prusian s-a raliat punctului său de vedere, susținând ideea mobilizării trupelor. Regele Frederic-Wilhelm al IV-lea, însă, sprijinit de guvern, era împotriva unui conflict deschis, preferând să le dea austriecilor asigurări menite să-i liniștească.

De-a lungul carierei sale politice, Bismarck făcuse mereu dovada că era un adept loial, chiar pătimăș, al întâietății politice și militare a Prusiei. Acum, însă, visa la unificarea statulețelor germane și la un război care să pună capăt situației umilitoare, prin care puternica Austrie impunea menținerea acestei fărâmițări. Ca fost soldat, în ochii săi, războiul reprezenta, înainte de orice, gloria patriei. Se știe că, după câțiva ani de la aceste evenimente, Bismarck a făcut următoarea remarcă:

„Marile probleme ale acestei epoci nu vor fi soluționate prin discursuri și rezoluții, ci prin fier și sânge.”

Patriot înflăcărat și mare admirator al gloriei militare, Bismarck a trebuit totuși să țină și discursuri. Cel rostit în parlament, în plină atmosferă de efervescență războinică, a uimit pe toată lumea. Avea și de ce. Bismarck a spus: „Vai de acel om de stat care dezlănțuie războiul fără un motiv în stare să se dovedească la fel de temeinic și după ce războiul se încheie! După război, aceste probleme vă vor părea, tuturor, complet diferite. Veți avea, oare, atunci, destul curaj ca să vă îndreptați privirea către țaranul care stă și se uită la ruinele fumegânde ale gospodăriei sale, sau către tânărul rămas olog, sau către tatăl care și-a îngropat copiii?” Și a continuat pe același ton, nu numai înfierând nebunia unei asemenea opțiuni, ci și elogiind, în modul cel mai surprinzător, politica Austriei, căreia i-a evidențiat meritele și i-a justificat acțiunile. Aceste idei reprezentau exact contrariul atitudinii pe care o adoptase până atunci. Efectele discursului nu s-au lăsat așteptate. Prin urmare, Bismarck se declara împotriva războiului – ce putea însemna acest lucru? Deputații se aflau în plină confuzie. Mulți dintre ei au votat altfel decât intenționaseră la început. În final, punctul de vedere pacifist al regelui și cabinetului său a învins și războiul a fost evitat.

La câteva săptămâni după acest discurs inexplicabil, recunoscător pentru nesperatul său sprijin acordat opțiunii pacifiste, regele l-a numit pe Bismarck în guvern. Nu avea să treacă prea mult timp până să devină prim-ministru. În această calitate, a reușit, în cele din urmă, să-și conducă țara și pe pacifistul ei rege spre un război în care au zdrobit altădată atât de puternicul imperiu austriac, punând bazele unei Germanii în care rolul cel mai însemnat îi revenea Prusiei.

### **Comentariu**

Discursul din 1850 al lui Bismarck a constituit o manevră calculată temeinic. Întâi și-ntâi, tânărul politician era perfect conștient că armata prusiană, rămasă destul de mult în urmă, sub aspectul dotării, față de armatele celorlalte țări europene, nu era pregătită pentru război și că, de fapt, Austria avea toate șansele să-și adjudece victoria – ipoteză dezastruoasă pentru viitorul Germaniei. În al doilea rând, dacă ar fi continuat să susțină ideea unui război care avea să fie pierdut, propria sa carieră ar fi fost definitiv compromisă. Regele și cabinetul său conservator doreau pacea. În ceea ce îl privea, Bismarck dorea puterea. În aceste condiții, s-a văzut nevoit să recurgă la o

manevră de derutare a adversarului, să sprijine o cauză în care nu credea cu adevărat și să afirme lucruri care, altminteri, l-ar fi făcut să râdă. Astfel a izbutit să inducă în eroare o țară întreagă. În plus, datorită acestui faimos discurs, regele l-a cooptat în guvern, unde Bismarck a trecut destul de rapid de la funcția de ministru la cea de cancelar, care îi conferea autoritatea necesară impunerii măsurilor vizând consolidarea capacității militare a țării și realizării țelului pe care îl avusese încă de la început: umilirea Austriei și unificarea Germaniei în jurul și sub conducerea Prusiei.

Nu încape îndoială că Bismarck a fost unul dintre cei mai abili și mai inteligenți oameni de stat din istorie – un maestru al strategiei și vicleșugului. Nimeni nu a avut nici cea mai vagă bănuială în legătură cu adevăratul său obiectiv. Dacă și-ar fi declarat deschis intențiile, demonstrând necesitatea amânării ostilităților din cauza incapacității militare a țării, ar fi riscat să nu își convingă auditoriul (sau țara), mai ales că, în plină efervescență războinică, oamenii nu mai sunt receptivi la argumentele logicii și prudenței, beția patriotismului îndemnându-i să supraestimeze forța armatei naționale, subestimând-o, totodată, pe cea a inamicului. Pe de altă parte, dacă și-ar fi „șantajat” regele, cerându-i un portofoliu ministerial în schimbul sprijinului său politic, iarăși ar fi dat greș, pentru că suveranul i-ar fi dezaprobat ambiția și i-ar fi pus la îndoială buna-credință.

Prin urmare, arătându-se total nesincer și semănând pretutindeni deruta, Bismarck a reușit să-și ascundă intențiile și să-și atingă țelurile. Iată, așadar, cât de important este să nu lași pe nimeni să ghicească adevăratele tale obiective.

## **CHEILE PUTERII**

Majoritatea oamenilor seamănă cu niște cărți deschise: nu se pot abține să spună ceea ce simt, ceea ce cred și ceea ce vor, dezvăluindu-și, la tot pasul, planurile și intențiile. De ce? Din mai multe motive. Întâi, pentru că este și ușor, și firesc să vrea să vorbească despre sentimentele și proiectele lor. E nevoie de un efort deosebit ca cineva să „pună pază gurii” sale și să măsoare atent cât anume scoate la iveală din gândurile cele mai intime. În al doilea rând, pentru că mulți trăiesc cu impresia că, arătându-se sinceri, au șanse să-și atragă simpatia și să convingă lumea să le aprecieze inima bună. Iluzie! Sinceritatea poate fi comparată cu un cuțit bont, care mai mult rupe decât taie – ea jignește și șochează. Este preferabil să-ți cântărești vorbele cu prudență, spunându-le oamenilor ceea ce dorești să audă, mai degrabă decât adevărul aspru și, adeseori, urât, pe care îl știi sau îl simți. În plus, lucru încă și mai grav, fiind atât de deschis, devii prea previzibil și prea apropiat, astfel încât îți va fi greu, dacă nu chiar imposibil, să te faci respectat și temut: nu uita că la putere nu ajunge decât omul capabil să inspire respect și teamă.

Dacă râvnești puterea, renunță imediat la sinceritate și deprinde-te să practici arta mascării adevăratelor tale intenții. Antrenează-te și perfecționează-te până la a deveni un maestru al deghizării gândului și vei învinge. La baza acestei arte stă un adevăr simplu: omul este victima instinctului primar de a se lua după aparențe. Firea noastră are nevoie de certitudini – nu putem trăi îndoindu-ne mereu de ceea ce vedem și de ceea ce auzim. O atare optică ne-ar istovi și ne-ar înspăimânta. Astfel, datorită acestei disponibilități omenești de a face credit aparenței, îți va veni relativ ușor să-ți ascunzi intențiile. Nu trebuie decât să arunci sub nasul semenilor tăi momeala unui



fals obiectiv ori a unei pretinse dorințe și ei se vor grăbi să le ia drept bune și adevărate. Îndată ce au mușcat din ea, vor pierde din vedere obiectivele și dorințele tale reale. În arta seducției, trimite semnale contradictorii, când de pasiune, când de indiferență, derutând pe toată lumea și atrăgându-ți, totodată, o afecțiune încă și mai intensă.

O tactică adeseori foarte eficace în derutarea adversarului este aceea de a susține o idee sau o cauză contrarie celor în care crezi de fapt. (Bismarck a utilizat-o cu mare succes în discursul din 1850). Cei mai mulți oameni vor tinde să creadă că s-a întâmplat ceva important ori că ai aflat vreun secret bine păzit, care te-a determinat să-ți schimbi punctul de vedere, pentru că pare neobișnuit ca cineva să se arate atât de inconsecvent sau de ușuratic în chestiuni serioase, cum ar fi principiile și opțiunile fundamentale. Același sistem se aplică în cazul oricărei momeli: pretinde că dorești un lucru de care nici nu-ți pasă și dușmanii tăi se vor afla în plină confuzie, induși în eroare de indiciile false și, deci, împinși să-și facă tot felul de calcule greșite.

În timpul războiului din 1711, ducele de Marlborough, comandantul armatei britanice, intenționa să distrugă un fort francez care apăra una dintre căile de comunicație esențiale cu Spania. Știa prea bine totuși că, dacă ar fi procedat la un atac direct, și-ar fi dezvăluit intențiile, iar francezii ar fi ripostat, blocându-i înaintarea. Ca atare, ducele s-a mulțumit să ocupe fortul și să lase acolo o mică garnizoană, creând impresia că respectiva întăritură îl interesa pentru o anumită manevră viitoare. Francezii au dat asaltul, iar Marlborough le-a permis să recucerească fortul. După ce l-au recapturat, s-au hotărât să-l distrugă *ei înșiși*, convinși fiind că englezii aveau nevoie de el. Scăpat de grija fortului, ducele s-a văzut liber să atace obiectivul pe care îl urmărea de fapt: drumul rămas astfel neprotejat, adică accesul direct spre teritoriul Franței.

Utilizează această tactică în felul următor: ascunde-ți intențiile reale nu îngropându-le sub tăceri misterioase (fiindcă vei trezi exact suspiciunile pe care vrei să le adormi), ci vorbind la nesfârșit despre altele, complet false. Vei prinde nu doi, ci trei iepuri deodată: vei crea impresia că ești prietenos, deschis și încrezător, îți vei pune la adăpost obiectivele, ascunzându-le și, în sfârșit, îți vei îndrepta adversarii spre tot felul de piste false printre care le va trebui mult timp să se descurce, ca să găsească drumul cel bun.

O altă tactică extrem de eficace în derutarea dușmanilor este „sinceritatea falsă”. Oamenii confundă lesne sinceritatea cu onestitatea. Nu trebuie uitat că primul impuls al semenilor noștri este acela de a se încrede în aparențe. Cum, în sistemul lor de valori, onestitatea se află la loc de cinste și, în plus, sunt *dornici* să creadă în corectitudinea celor din jur, rareori îți vor pune la îndoială sinceritatea. Rareori vor fi în stare să „vadă” dincolo de mișcările tale aparente. Vorbește cu convingere și vorbele tale vor căpăta o greutate sporită. Așa a procedat Iago când l-a înșelat și l-a distrus pe Othello: dată fiind intensitatea trăirilor sale emoționale, cum ar fi putut el să nu se lase convins de aparenta sinceritate cu care intrigantul se preocupa de pretinsa infidelitate a Desdemonei? Prin exact aceeași metodă, marele escroc „Yellow Kid” Weil a înșelat atâtea naivi – părea atât de convins de realitatea momelii pe care o vântura prin fața ochilor mulțimii (acțiuni false, cai de curse bine „mediatizați” etc), încât aparența căpăta substanța unui adevăr palpabil, aproape imposibil de pus la îndoială.

Bineînțeles, trebuie evitate exagerările. Sinceritatea este o armă periculoasă. Dacă te arăți prea înflăcărat, trezești bănuieli. Fii măsurat și rămâi credibil, pentru că, în cazul când exagerezi, șiretlicul va deveni vizibil.

Pentru a transforma falsa ta sinceritate într-o armă puternică și într-o modalitate eficientă de a-ți camufla intențiile, îmbrățișează (și afișează-ți atașamentul pentru) valorile morale importante, cum ar fi onestitatea și sinceritatea. Ai grijă ca toată lumea să afle că ești adeptul principiilor. Dă greutate acestei poziții declarate dezvăluind, din când în când, câte un gând pornit din inimă – desigur, unul fără prea mare importanță. Talleyrand era un adevărat maestru în arta dozării confidențelor și a unor așa-zise secrete. Falsele mărturisiri atrag, ca răspuns, mărturisiri reale din partea interlocutorului.

Nu uita că cei mai buni specialiști în înșelătorie fac tot ce le stă în putință ca să-și mascheze talentele de înșelători. Ei știu să-și ia cel mai autentic aer de onestitate într-un domeniu pentru a-și deghiza mai bine lipsa de onestitate dintr-altul. Onestitatea devine o simplă mască, o simplă armă din bogatul lor arsenal.

## **PARTEA A II-A: ÎNVĂLUIE-ȚI DUȘMANUL ÎNTR-O PERDEA DE FUM CU CARE SĂ-ȚI MASCHEZI INTENȚIILE**

*Înșelătoria constituie întotdeauna strategia cea mai bună, dar succesul ei depinde de utilizarea perdelelor de fum, al căror scop este abaterea atenției tuturor de la manevrele tale. Adeseori, camuflajul ideal este banalitatea – asemenea chipului voit inexpressiv al pocheristului. Banalitatea inspiră siguranță și încredere. Dacă duci fraierul de nas pe drumul pe care îi este familiar, nici nu va băga de seamă când îl împingi în capcană.*

### **RESPECTAREA LEGII (I)**

În 1910, un anume domn Sam Geezil, din Chicago, și-a vândut afacerea cu antrepozite contra unei sume de aproape un milion de dolari. S-a hotărât să se retragă dintr-o mare parte din activitățile de până atunci, ca să se ocupe de administrarea numeroaselor lui proprietăți, dar, în adâncul sufletului, tânjea după viața palpitantă de mai înainte. Într-o zi, la biroul său s-a prezentat un tânăr, pe nume Joseph Weil care și-a exprimat dorința de a cumpăra un apartament scos la vânzare. Geezil i-a explicat condițiile; prețul era de opt mii de dolari, cu un acout de două mii. Weil a răspuns că se va gândi până a doua zi, însă în dimineața următoare a revenit și s-a oferit să plătească pe loc cele opt mii de dolari, dacă Geezil se declara de acord să mai aștepte câteva zile, până când cumpărătorul încheia o altă afacere aflată în curs de perfectare. Chiar dacă se retrăsese parțial din activitate, Geezil rămăsese același om ager și prudent – era curios de unde urma să scoată Weil o sumă atât de mare de bani gheață (astăzi, peste o sută cincizeci de mii de dolari), atât de repede. Acesta nu părea dispus să-i dea detalii, dimpotrivă, s-a grăbit să schimbe subiectul, dar Geezil a insistat. În sfârșit, după ce acesta i-a dat asigurări că îi va păstra secretul, Weil i-a povestit următoarele: un unchi al său era secretarul unui club de multimilionari. Cu zece ani înainte, aceștia cumpăraseră ieftin o cabană de vânătoare în statul Michigan. Nu folosiseră cabana de câțiva ani, așa încât deciseră s-o vândă și i-au cerut unchiului

lui Weil să obțină cât putea obține și să încheie tranzacția. Din anumite motive – motive serioase și personale – unchiul ținea să le plătească o „poliță” acestor domni și acum sosise ocazia potrivită. Voia să vândă cabana cu treizeci și cinci de mii de dolari unui cumpărător de paie, pe care trebuia să-l găsească Weil însuși. Foștii proprietari erau prea bogați ca să le pese de o asemenea sumă neînsemnată, drept care omul de paie ar fi revândut apoi casa la prețul ei real, de o sută cincizeci și cinci de mii, iar unchiul, Weil și acest al treilea partener ar fi împărțit banii revânzării. Totul era legal, iar cauza justă, adică o mică revanșă a unchiului.

Lui Geezil i s-a trezit interesul – s-a hotărât să fie el acest al treilea partener. Weil a părut să respingă o asemenea idee, dar Geezil ținea morțiș să participe. Tentația unui profit substanțial și emoția aventurii îl atrăgeau irezistibil: a mușcat din momeală, Weil i-a explicat că trebuia să dea cei treizeci și cinci de mii de dolari, prețul cabanei, pentru ca afacerea să se încheie. Milionar el însuși, acesta a spus că face rost de bani într-o clipă. Weil i-a mai temperat entuziasmul și a spus că îi va aranja o întâlnire cu unchiul și milionarii la Galesburg, în statul Illinois. Zis și făcut.

În trenul către Galesburg, Geezil l-a cunoscut pe unchi – un bărbat impozant și serios – cu care a discutat, plin de interes, întreaga afacere. Weil mai adusese pe cineva, o matahală pe nume George Gross; a explicat că era și antrenor de box, iar Gross, unul dintre luptătorii lui cei mai promițători; îl luase cu el ca să fie sigur că, lăsat de capul lui, nu s-ar antrena așa cum trebuie și și-ar ieși din formă. Gross nu prea arăta a viitor campion – avea părul cărunț și burtă, dar Geezil era prea prins de emoția afacerii ca să mai fie atent la amănunte.

Ajunși la Galesburg, Weil și unchiul său s-au dus imediat să-i caute pe milionari. Geezil a rămas la hotel, împreună cu Gross, care și-a pus repede echipamentul și a început să „boxeze”, lovind în gol. Preocupat cum era, Geezil nu și-a dat seama cât de prost se mișca „sportivul” și cât de epuizat era după numai câteva minute de „antrenament”, în ciuda existenței unor vagi urme de „stil”. O oră mai târziu, și-au făcut apariția Weil, unchiul acestuia și milionarii – un grup de bărbați cu aer distins și costume foarte elegante. Întâlnirea s-a desfășurat bine, iar aceștia au decis să vândă cabana lui Geezil, care deja virase suma la una dintre băncile locale.

Nu era vorba despre o afacere de o prea mare importanță și, după perfectarea ei, milionarii s-au relaxat și au început să vorbească pe un ton degajat despre marea lume a finanțelor, pomenind, în treacăt, numele miliardarului J. P. Morgan ca și cum l-ar fi cunoscut personal. În cele din urmă, unul dintre ei l-a remarcat pe boxerul rămas într-un colț. Weil le-a explicat rostul prezenței acestuia. Bancherul a spus că și el avea un boxer printre cunoștințele sale și i-a dat și numele. Weil a izbucnit într-un râs sfidător și s-a lăudat că Gross ar putea lesne să-l trimită la podea pe celălalt. Conversația s-a îndreptat spre box și, aparent sigur de sine, Weil i-a provocat pe toți să parieze. Milionarii s-au declarat de acord și au plecat, urmând ca a doua zi să-și aducă omul lor și să organizeze meciul.

Îndată ce au părăsit camera de hotel, unchiul l-a luat la rost pe Weil de față cu Geezil – nu aveau destui bani, a zis el, și dacă ceilalți pariori și-ar da seama de acest lucru, și-ar pierde slujba de secretar. Weil i-a cerut iertare pentru încurcătura în care îl băgase, dar l-a asigurat că avea un plan: îl cunoștea și el pe boxerul cu care trebuia să lupte Gross și dacă îi dădea o mică sumă de bani, omul s-ar lăsa bătut, iar ei ar câștiga

pariul. Și de unde avea Weil de gând să ia banii?, l-a întrebat, supărat, unchiul. Fără ei erau pierduți. Geezil s-a hotărât pe loc. Nu dorea să riște afacerea *lui*, așa încât s-a oferit să avanseze cele treizeci și cinci de mii de dolari pentru partea lor din miză. Chiar dacă pierdeau pariul, putea să obțină telegrafic alți bani și tot ieșea în câștig de pe urma vânzării cabanei de vânatoare. Și unchiul și nepotul i-au mulțumit. Cu cincisprezece mii ale lor și treizeci și cinci de mii ale lui Geezil, reușeau să acopere miza meciului. În seara aceea, în camera de la hotel, privindu-i pe cei doi boxeri punând la punct „coregrafia” partidei de a doua zi, Geezil se bucura la ideea că era pe cale să dea o lovitură strașnică și să obțină un profit frumos atât din revânzarea cabanei, cât și din meciul de box.

#### IEHU, REGELE LUI ISRAEL, SE PREFACE CĂ ESTE UN CREDINCIOS AL IDOLULUI BAAL

*Apoi a adunat lehu tot poporul și a zis: „Ahab a slujit puțin lui Baal, lehu însă îi va sluji mai mult. Deci chemați la mine pe toți prorocii lui Baal, pe toți slujitorii lui și pe toți preoții lui, și nimeni să nu lipsească, pentru că am să fac o jertfă mare lui Baal. Tot cel ce va lipsi nu va rămâne cu viață”. Iehu însă a făcut aceasta cu gând viclean, ca să stârpească pe slujitorii lui Baal. Și a zis lehu: „Vestiți o zi de sărbătoare în cinstea lui Baal!”*

*Și au vestit, iar lehu a trimis în tot Israelul de au venit toți slujitorii lui Baal și n-a rămas nici unul care să nu fi venit. După aceea au intrat în templul lui Baal și s-a umplut templul de la un capăt la celălalt. [...] Apoi a intrat și lehu cu Ionadab, fiul lui Recab, în templul lui Baal și a zis slujitorilor lui Baal: „Căutați și vedeți nu cumva se află printre voi careva din slujitorii DOMNULUI, pentru că aici trebuie să fie numai slujitorii lui Baal singuri”. Apoi s-au apropiat ei să facă jertfele și arderile de tot.*

*Iar lehu a pus afară optzeci de oameni și le-a zis: „Sufletul aceluia căruia îi va scăpa careva din oamenii pe care vi-i voi da în mâini va fi în locul celui scăpat”.*

*Iar după ce s-a isprăvit arderea de tot, lehu a zis către oștenii săi și către căpeteniile lor: „Duceți-vă și-i ucideți și să nu scape nici unul”.*

*Oștenii și căpeteniile i-au lovit cu ascuțișul săbiei și i-au aruncat acolo. Apoi s-au dus în cetate unde era capiștea lui Baal, au scos idolii din capiștea lui Baal și i-au ars.*

*Și au sfărâmat chipul cel cioplit al lui Baal și au dărâmat capiștea lui Baal și au făcut din ea loc de necurățenii până în ziua de astăzi.*

*Astfel a stârpit lehu pe Baal din pământul lui Israel.*

VECHIUL TESTAMENT, IV REGI, 10 : 18-28

Meciul a avut loc a doua zi. Pariurile le-a strâns Weil și, pentru mai multă siguranță, banii au fost puși într-o casetă de metal încuiată. Totul a mers exact așa cum fusese plănuț de cu seară. Milionarii păreau indispuși și dezamăgiți de felul în care lupta boxerul lor, iar Geezil visa la câștigul ușor ce urma să-i cadă în brațe. Apoi, brusc, un pumn zdravăn al adversarului lui Gross l-a azvârlit pe acesta cât colo. Gross a căzut și a rămas lat, cu sângele izbucnindu-i pe gură și pe nas. A tușit, s-a înecat și apoi nu s-a mai mișcat deloc. Unul dintre milionari, medic de meserie, s-a aplecat să-i ia pulsul, apoi a anunțat că omul era mort. Au intrat în panică – toți doreau să plece cât mai repede, înainte de sosirea polițiștilor, altfel riscau să fie acuzați de crimă.

Îngrozit, Geezil a părăsit în mare grabă mica sală de box și s-a întors la Chicago, lăsând în urmă cele treizeci și cinci de mii de dolari, de care era acum bucuros să uite – suma părea un preț neînsemnat pentru norocul de a fi evitat să fie implicat într-o crimă. Nu avea nici cea mai vagă dorință de a-l revedea vreodată pe Weil sau pe altcineva dintre ceilalți.

După ce Geezil și-a luat tălpășița cu cea mai mare viteză, Gross s-a ridicat singur de la podea. Sângele care cursese șuvoi provenea de la un balonaș umplut cu sânge adevărat – dar de la un pui de găină – diluat în apă caldă. Gross îl ținuse în gură și-i dăduse drumul la momentul potrivit. Întreaga poveste fusese plănuită de către Weil (cunoscut și sub porecla de „Yellow Kid”), unul dintre cei mai inventivi escroci din toate timpurile. El a împărțit banii cu „bancherii” și „boxerii” – bineînțeles, escroci ca și el – realizând un câștig frumușel pentru numai câteva zile de „muncă”.

#### STRECOARĂ-TE ȘI STRĂBATE OCEANUL ÎN PLINĂ ZI

*Aceasta înseamnă să creezi o fațadă care, cu timpul, ajunge să dea impresia liniștitoare că totul este în regulă, ca de obicei, astfel încât, în spatele acestei fațade, strategul să manevreze nevăzut, în timp ce ochii tuturor rămân atrași de imaginea familiară.*

*CELE TREIZECI ȘI ȘASE DE STRATEGII, CITAT PRELUAT ÎN ARTA RĂZBOIULUI LA JAPONEZI, THOMAS CLEARY, 1991*

#### **Comentariu**

Faimosul Yellow Kid îl alesese pe Geezil drept fraierul perfect cu mult timp înainte de a-și elabora planul. Știa că figura cu meciul trucat era șmecheria ideală pentru a-l face pe Geezil să se despartă de bani repede și definitiv, după cum știa și că dacă i-ar fi vorbit acestuia despre meci de la început, totul s-ar fi dus de râpă în mod lamentabil. Trebuia să-și ascundă intențiile și să distragă atenția victimei, creând o perdeă de fum – vânzarea cabanei.

În tren și la hotel, mintea lui Geezil era concentrată asupra afacerii, profitului lesnicios și ocaziei de a se împrieteni cu niște oameni bogați. Astfel, el nu a remarcat forma proastă și vârsta avansată ale lui Gross. Atenția îi fusese îndreptată spre perdeaua de fum: gândul la afacere îl făcuse să nu mai observe realitatea decât după ce, deja implicat în toată povestea, devenise prea târziu să mai dea înapoi. Ajuns în acest punct, chiar dacă înțelesese că boxerul nu putea câștiga, rezultatul părea să depindă de trucarea meciului. Apoi, în final, ultima înșelătorie fusese crearea iluziei că „sportivul” murise, drept care fraierul a uitat complet de banii duși pe apa sâmbetei.

Învăță lecția lui Yellow Kid: fațada liniștitoare, alcătuită din imagini banale, familiare (ce poate fi mai familiar pentru un afacerist decât perspectiva încheierii unei afaceri?!) constituie cea mai bună perdeă de fum. Atenția fraierului este dirijată în altă parte, suspiciunile lui sunt adormite. Abordează-ți victima înarmat cu o idee care să-i sugereze ceva obișnuit, cunoscut. După ce o derutezi, împinge-o pe o a doua cale, aceea care s-o aducă fără greș acolo unde vrei să o determini să lunece, adică în capcana pregătită de tine.

#### **RESPECTAREA LEGII (II)**

Pe la mijlocul anilor '20, puternicii comandanți militari din Etiopia începuseră să înțeleagă ce poziție de forță ajunsese să ocupe un tânăr de viță nobilă, Haile Selassie, cunoscut și sub numele de Ras Tafari, care se apropiase deja de momentul când se putea proclama conducătorul lor și avea șanse să unifice țara, după decenii de haos. Celor mai mulți rivali ai săi le venea foarte greu să creadă că acest om pîrpiriu, tăcut și politicos era în stare să stăpânească atât de bine situația. Cu toate acestea, în 1927, Selassie i-a convocat pe rând, pe toți, la Addis-Abeba, unde i-a silit să-i declare supunere și loialitate, recunoscându-l drept conducător.

Unii i-au dat ascultare grabnic, alții au ezitat – unul singur a îndrăznit să-l sfideze, Dejazmach Balcha, din Sidamo. Impetuos și slobod la vorbă, Balcha, un războinic puternic, îl considera pe Selassie slab din fire și nedemn de o asemenea funcție, drept care nu a răspuns convocării. Nerenunțând la stilul său afabil, dar insistent, în cele din urmă, tânărul lider i-a ordonat lui Balcha să se supună, iar Balcha a decis să o facă, dar și să întoarcă situația în favoarea sa și în defavoarea celui pe care îl socotea un pretendent nepotrivit la tronul Etiopiei: da, va veni în capitală, însă în momentul ales de el și însoțit de o armată de zece mii de soldați gata să-l apere sau chiar să dezlănțuie un război civil. Și-a așezat această armată pe o vale situată la vreo cinci kilometri de Addis-Abeba și a așteptat, asemenea unui rege, să primească o solie. Selassie trebuia, desigur, să facă el drumul până la Balcha.

Într-adevăr, și-a trimis emisarii să-l invite pe general la un banchet oferit în onoarea sa. Balcha era departe de a fi un naiv și cunoștea destulă istorie ca să știe că, altădată, regii și căpeteniile războinice din Etiopia utilizaseră banchetele în chip de capcane. O dată ajuns în palat și amețit de băutură, ar fi fost arestat sau chiar ucis pe loc. Ca să arate limpede că nu avea de gând să riște nimic, s-a declarat de acord să participe la recepție, dar numai dacă i se permitea să-și aducă garda personală, nu mai puțin de șase sute de soldați bine înarmați și pregătiți să-l apere cu prețul propriei lor vieți. Spre marea sa surpriză, Selassie i-a acceptat condițiile, răspunzându-i, plin de politețe, că era onorat să găzduiască niște ostași atât de merituoși.

Pe drum, Balcha și-a avertizat escorta să nu se atingă de băutură și să fie gata oricând să intervină. Selassie i-a întâmpinat cu cea mai aleasă considerație și s-a arătat un amfitrion fermecător. Respectuos față de oaspetele său, s-a comportat ca și cum avea o disperată nevoie de aprobarea și de cooperarea acestuia. Balcha, însă, a refuzat să se lase cucerit și i-a spus deschis rivalului său că, în cazul în care era împiedicat să se reîntoarcă în tabără până la căderea serii, trupele sale aveau ordin să atace capitala. Selassie a reacționat ca și cum o atare suspiciune i-ar fi jignit sentimentele. În timpul mesei, când a sosit momentul intonării tradiționalelor cântece în cinstea conducătorilor țării, a ținut numaidecât să i le dedice pe toate lui Balcha. Acestuia i se contura din ce în ce mai clar impresia că Selassie se temea de el și că era intimidat de prestigiul său de mare războinic ce nu putea fi întrecut în inteligență și stăpânire de sine. În această situație, a început să creadă că toate atuurile se aflau în mâinile sale, fapt care avea să devină evident, după cum considera el, în zilele următoare.

La sfârșitul banchetului, generalul și escorta sa au pornit înapoi spre tabără, în mijlocul uralelor și salvelor de salut. Din când în când, Balcha își mai arunca privirile peste umăr, spre capitală, gândindu-se la strategia pe care o va alege. Se și vedea

mărșăluind asupra orașului după o campanie scurtă și triumfătoare, la capătul căreia Selassie ar învăța să stea la locul lui – adică ori la închisoare, ori pe lumea cealaltă. Ajuns aproape de tabără, a văzut că lucrurile nu erau deloc în ordine – acolo unde mai înainte fusese o mare de corturi multicolore, întinsă până în zare, acum nu mai era nimic. Doar fumul care se ridica, dezolant, dintr-o mulțime de focuri pe jumătate stinse. Ce naiba se întâmplase? Avea să afle destul de curând.

Un martor i-a povestit totul. În timp ce banchetul era în plină desfășurare, tabăra fusese înconjurată, pe tăcute, de o armată comandată de unul dintre aliații lui Selassie. Totuși aceste trupe nu veniseră ca să lupte, pentru că zgomotul bătăliei ar fi putut răzbate până la Addis-Abeba, ceea ce l-ar fi determinat pe Balcha să se reîntoarcă, împreună cu garda, ca să-și despresoare soldații. Selassie își „înarmase” oamenii cu... coșuri de bani. Ei au cumpărat toate armele ostașilor generalului, până la ultima pușcă. Cei care refuzau să le vândă de bunăvoie erau supuși intimidării și sfârșeau prin a ceda. Nu a fost nevoie decât de câteva ore și impresionanta oaste a lui Balcha, dezarmată, s-a împrăștiat de parcă nici nu existase vreodată.

Dându-și seama de pericol, generalul și-a luat garda și a pornit spre sud, dar înaintarea îi era acum îngreunată de foștii săi soldați, care blocau drumurile. Alternativa o reprezenta un marș către capitală, însă Selassie se gândise deja la această posibilitate și dispusese o armată numeroasă pe poziții de apărare în jurul orașului. Ca un bun șahist, prevăzuse toate „mutările” adversarului și îl împinsese în situația de mat. Pentru prima oară în viața lui, Balcha a trebuit să capituleze. Se pare că această înfrângere zdrobitoare l-a costat cu mult mai mult decât gloria: cuprins de remușcări pentru păcatul de trufie și de ambiție în care căzuse, vajnicul general s-a călugărit.

### **Comentariu**

Selassie a avut o domnie lungă – totuși nimeni nu a putut afirma vreodată că a ajuns să-l cunoască și să-l înțeleagă pe de-a întregul. Poporului etiopian îi plac conducătorii aprigi, dar iată că acest om amabil și pacifist s-a menținut la putere o vreme mult mai îndelungată decât oricare altul. Niciodată nervos ori nerăbdător, Selassie își învăluia victimele în zâmbete prietenoase, vrăjindu-le cu farmecul său și adormindu-le vigilența înainte de a le ataca și distruge. În cazul lui Balcha, viitorul împărat a mizat tocmai pe prudența generalului, pe suspiciunea sa că banchetul urma să constituie o capcană – ceea ce, de fapt, s-a dovedit adevărat, deși în alt fel decât prevăzuse acesta. Permițându-i să-și aducă escorta și tratându-l cu atâta curtenie și deferență, Selassie i-a dat lui Balcha impresia că ar fi stăpân pe situație, adică a creat o perdea de fum, menită să-i mascheze intențiile și să-i distragă atenția de la acțiunea ce avea loc cu cinci kilometri mai departe.

Consideră-te avertizat: adesea, tocmai oamenii cei mai prudenți și mai bănuitori sunt cel mai ușor de înșelat. Câștigă-le încrederea pe un anumit plan și îți asiguri perdeaua de fum din spatele căreia îi poți ataca pe altul, strecurându-te pe nesimțite și scoțându-i din luptă cu o lovitură fulgerătoare și neașteptată. Metodele de diversiune ideale sunt fie gesturile aparent sincere și amicale, fie manevrele menite să alimenteze complexe de superioritate ale adversarului.

Bine planificată și bine pusă în practică, tehnica perdelei de fum constituie o

armă extrem de puternică. Datorită ei, blajinul Selassie și-a nimicit definitiv dușmanul, fără a fi nevoit să tragă nici măcar un glonte.

*Să nu cumva să-l subestimați vreodată pe Tafari. Se strecoară neobservat ca un șoricel, dar sfâșie ca și cum ar avea colții unui leu.*

***Ultimele cuvinte ale lui Balcha înainte de a intra la mănăstire.***

## **CHEILE PUTERII**

Dacă îți imaginezi că înșelătorii sunt niște personaje pitorești, care te îmbrobodesc cu minciuni întortocheate și cusute cu ață albă, ești foarte departe de realitate. Cei mai pricepuți dintre ei se ascund în spatele unei fațade pline de simplitate și câtuși de puțin bătătoare la ochi. Ultimul lucru de care ar avea nevoie ar fi să atragă privirile asupra lor. Ei știu prea bine că vorbele și gesturile exagerate trezesc suspiciune. În schimb, își învăluie victima în mreaja banalității și inofensivității. De exemplu, în cazul escrocării lui Sam Geezil, Yellow Kid Weil a ales drept element banal și familiar încheierea unei afaceri, iar puternicul Balcha a fost indus în eroare de derutanta paradă de respect a lui Selassie, adică de exact ceea ce aștepta din partea unui rival conștient de propria sa slăbiciune.

De îndată ce le-ai distras atenția fraierilor prin ceva care să-i liniștească și să le pară cunoscut, nu vor mai fi în stare să „vadă” înșelătoria urzită pe (și în) spatele lor. Motivul este dintre cele mai simple: oamenii nu se pot concentra asupra a două lucruri în același timp. Li se pare peste putință să creadă că persoana banală și inofensivă din fața lor este (și plănuiește) cu totul altceva decât pare. Cu cât este mai cenușiu și mai anodin fumul perdelei de camuflaj, cu atât îți va ascunde mai bine intențiile. Cu momelile și indiciile false aruncate în dreapta și în stânga (vezi Partea I a Legii de față), încurci piste și derutezi pe toată lumea, iar rolul perdelei de fum este să adoarmă suspiciunile și să atragă victimele, ca musculițele prinse în plasa păianjenului. Acest „fum” are o incontestabilă calitate hipnotică, astfel încât reprezintă, într-adevăr, modalitatea ideală de a-ți masca obiectivele.

Forma cea mai simplă a perdelei de fum este expresia facială. În spatele unei inexpressivități totale, imposibil de descifrat, se pot țese tot felul de planuri, la adăpost de orice suspiciune. Mai toți oamenii puternici din istorie au învățat să se servească de această armă a impenetrabilității și s-o perfecționeze. Se spune că nimeni nu era în stare să „citească” nimic pe fața lui Franklin D. Roosevelt, iar baronul James Rothschild își făcuse o practică absolut curentă din a-și ascunde gândurile sub zâmbete fără expresie și o aparență de ambiguitate greu de definit. Stendhal scria despre Talleyrand: „Niciodată nu a existat un chip care să semene mai puțin cu un barometru.” În ceea ce îl privește, Henry Kissinger era capabil să-și plictisească adversarii adunați în jurul mesei de negocieri atât cu vocea sa monotonă, cât și cu interminabilele expuneri detaliate, iar când vedea că aproape li se închid ochii, îi năucea cu o listă de propuneri sau cereri dure. Prinși pe picior greșit, acești oameni deveneau mult mai ușor de intimidat. După cum am citit într-un manual al pocheristului, „În timpul partidei, jucătorul adevărat nu trebuie să facă pe actorul. Dimpotrivă, el trebuie să afișeze o inexpressivitate totală, care să reducă la minim posibilitatea de a i se descifra ideile sau emoțiile, ceea ce, în plus, îi irită și îi derutează



pe ceilalți, ajutându-l totodată să se concentreze mai bine.”

Metodă lesne adaptabilă, „perdeaua de fum” poate fi folosită în situații variate, pe planuri diverse peste tot, este vorba de același mecanism psihologic: derutarea adversarului prin atragerea atenției lui asupra altui aspect decât cel vizat într-adevăr.

Una dintre variantele cele mai eficiente ale „perdelei de fum” o constituie *gestul nobil*. Oamenii doresc să creadă în autenticitatea gesturilor nobile pentru că acest lucru îi face să se simtă bine. Rareori observă că ele pot fi foarte înșelătoare.

Joseph Duveen, negustorul de artă, s-a văzut confruntat odată cu o problemă teribilă. Milionarii care plătiseră mereu prețuri enorme pentru tablourile achiziționate de la el își umpluseră pereții; cum și taxele de moștenire creșteau neconținut, viitorul pieței începea să devină incert: oare lucrările de artă își vor mai găsi cumpărători? În fața unei asemenea perspective, s-a conturat soluția creării Galeriei Naționale din Washington, la înființarea căreia Duveen și-a adus o contribuție esențială în 1937, când l-a convins pe Andrew Mellon să-și doneze colecția acestui nou muzeu. Galeria a constituit o „fațadă” ideală: dintr-o singură lovitură, clienții lui evitau taxele, își eliberau pereții caselor pentru alte tablouri și, reducând numărul de lucrări de pe piață, favorizau creșterea prețurilor. În plus, donatorii se mai înconjurau și de gloria de binefăcători ai comunității.

O altă foarte eficientă „perdea de fum” este fixarea unui anumit model comportamental – o serie de acțiuni menite să convingă victima că vei continua să procedezi la fel și pe viitor. Acest mecanism mizează pe psihologia anticipării: ne place să credem că oamenii se comportă mereu în același mod.

În 1878, fostul tâlhar Jay Gould a creat o firmă care amenința monopolul companiei poștale Western Union. Conducătorii de la Western Union s-au hotărât să cumpere afacerea lui Gould. Au pus la bătaie o mulțime de bani, dar și-au închipuit că reușiseră să scape de un concurent supărător. La câteva luni de la încheierea tranzacției, Gould a luat-o de la capăt, declarând că fusese nedreptățit și înființând o a doua companie, cu care să facă din nou concurență celor de la Western Union.

Lucrurile s-au petrecut la fel ca și prima dată – Western Union a cumpărat și această companie. Curând, totul părea să se îndrepte spre o a treia reeditare a aceleiași situații, dar acum Gould era decis să aplice o lovitură mortală: a regizat o luptă aprigă pentru preluarea companiei Western Union și a reușit să-și impună controlul asupra ei. Gould își stabilise un model comportamental care îi înșelase pe directorii companiei rivale, determinându-i să creadă că și a treia oară se va lăsa „cumpărat” la un preț bun. După ce îl plăteau, rivalii săi se linișteau și nu mai observau că adversarul nu încetase lupta, ba chiar că țintea din ce în ce mai sus. Acest mecanism al tiparului comportamental este foarte eficient, întrucât îi induce în eroare pe toți, împingându-i spre a crede că vei face același lucru pe care l-ai mai făcut și că trebuie să se aștepte la exact contrariul a ceea ce plănuiești de fapt.

O altă slăbiciune psihologică pe care se poate construi o „perdea de fum” este obișnuința oamenilor de a lua aparențele drept realitate – dacă cineva *dă impresia* că aparține grupului tău, înseamnă că, într-adevăr, *îi aparține*. Metoda aceasta este foarte simplă: nu trebuie decât să te amesteci printre cei din jurul tău. Cu cât se vor obișnui mai mult cu tine, cu atât vor fi mai puțin bănuitori. După cum știe astăzi toată lumea, în perioada de război rece a anilor '50 – '60 a existat o serie de funcționari

guvernamentali englezi care transmiteau sovieticilor secrete de stat. Au rămas nedescoperiți ani întregi; pentru că păreau oameni cumsecade, care frecventaseră școlile cele mai bune, iar relațiile între foștii colegi sunt puternice. Apartenența la un anumit „cerc” este o „perdea de fum” excelentă în domeniul spionajului. Cu cât crezi impresia că ești „de-al lor”, cu atât îți vei putea ascunde mai ușor intențiile.

Atenție: ai nevoie de răbdare și de renunțare la orgoliu, ca să te arăți o persoană obișnuită, mascându-ți strălucirea pentru a trece neobservat. Nu dispera. Masca anonimatului inofensiv te va ajuta. Oamenii vor fi atrași de impenetrabilitatea ta. Curând, avându-i în preajma ta, vei părea o ființă puternică.

### **Imagine:**

Pielea de oaie. Oaia nu pradă, nu înșală și este minunat de proastă și de docilă. Îmbrăcată cu o piele de oaie, vulpea se poate strecura liniștită până în mijlocul cotețului de găini.

### **Ultimul cuvânt:**

*Ai auzit vreodată de vreun general competent care, dorind să atace prin surprindere o cetățuie, îl anunță pe inamic de planurile sale? Ascunde-ți țelul și tăinuiește-ți înaintarea; nu-ți dezvălui proiectele decât atunci când nimeni nu te mai poate împiedica să ți le realizezi, adică după ce bătălia a luat sfârșit. Asigură-te de victorie înainte de a declara război. Pe scurt, imită-i pe acei războinici ale căror planuri nu le cunoștea decât ținutul pustiit prin care își deschiseseră calea.*

(Ninon de Lenclos, 1623 – 1706)

### **CONTRAARGUMENT**

Nu există însă „perdea de fum”, momeală, falsă sinceritate sau diversiune care să te ajute să-ți ascunzi intențiile dacă deja ți-ai creat o reputație de om viclean. În plus, pe măsură ce înaintezi în vârstă și acumulezi succese, îți va veni din ce în ce mai greu să-ți maschezi abilitatea – lumea a avut suficient timp ca să afle că nu te dai în lături de la a uza de înșelătorie și dacă mai continui să faci pe naivul, riști să fii socotit ipocritul cel mai nerușinat de pe pământ, ceea ce nu îți va lăsa prea mult spațiu de manevră. În asemenea cazuri, este preferabil să arunci masca, să-ți asumi imaginea de „hoțoman cinstit” sau, și mai bine, de „hoțoman care se pocăiește”. Nu numai că vei fi admirat pentru sinceritate, dar, culmea minunățiilor, vei putea să-ți vezi mai departe de stratagemele tale.

Ajuns la vârsta senectuții, P. T. Barnum, regele șarlatanilor din secolul al XIX-lea, a învățat să se folosească de reputația sa. A organizat o vânătoare de bizoni în... New Jersey – a adus pe coasta de est și indieni, nu numai bizoni. A făcut reclamă vânătorii, prezentând-o drept autentică, dar cine nu știa că în zona respectivă nu mai trăiau nici vechile triburi amerindiene, nici magnificele animale ale preriei?! În loc să se înfurie și să-și ceară banii înapoi, oamenii s-au amuzat copios. Barnum era cunoscut pentru șmecheriile lui – în fond, succesul lui se baza tocmai pe acestea – așa că au găsit un motiv în plus ca să-l îndrăgească. Șarlatanul a tras concluziile necesare și a încetat să-și mai ascundă învârtelile: ba chiar le-a dezvăluit pe toate într-o autobiografie „cu cărțile pe față”. La urma urmei, un filosof de talia lui Kierkegaard a

afirmat limpede: „Oamenii doresc să se lase înșelați”.

Prin urmare, deși este mai înțelept să deturnez atenția tuturor de la intențiile tale, ascunzându-le în spatele unei aparente liniștitoare de sinceritate, există împrejurări în care cea mai bună tactică diversionistă o constituie câte un gest spectaculos și chiar șocant. Scamatorii și șarlatanii de la bâlciurile din Europa de acum două-trei secole utilizau umorul și distracția ca „ambalaj” al șmecheriilor lor. Orbit de spectacol, publicul nu mai era atent la intențiile lor. Astfel, căpetenia șarlatanilor își făcea intrarea în oraș învăluit într-o mantie neagră, într-o trăsură neagră, trasă de cai negri și însoțit de o mulțime de clovni, echilibriști pe sârmă și circari de tot felul, al căror rol era să atragă lumea la „demonstrațiile” diverselor lui elixiruri și poțiuni „miraculoase”. Se crea impresia că cel mai important lucru era spectacolul, când, în realitate, afacerea o reprezenta vânzarea „leacurilor”.

Așadar, intențiile pot fi ascunse foarte bine și cu ajutorul unei fațade zgomotoase și bătătoare la ochi – numai că spectacolul nu durează tot timpul: publicul obosește, se plictisește și sfârșește prin a ghici secretul scamatoriilor. Într-adevăr, șarlatanii sunt siliți să se mute repede dintr-un oraș în altul, înainte de a se răspândi știrea că elixirurile nu au nici un efect și că spectacolul nu este decât o înșelătorie. În schimb, oamenii puternici care își aplică masca amabilității inofensive – un Talleyrand, un Rothschild, un Selassie, de pildă – își continuă desfășurarea stratagemelor în același loc, o viață întreagă. Jocul lor rămâne la fel de eficient, fără a trezi suspiciunea cuiva. „Perdeaua de fum” a spectaculosului trebuie utilizată cu mare prudență și numai când (și dacă) vine momentul potrivit.

## LEGEA

### 4

## SPUNE ÎNTOTDEAUNA MAI PUȚIN DECÂT ESTE NECESAR

### ARGUMENT

*Atunci când încerci să impresionezi oamenii prin cuvinte, cu cât spui mai mult, cu atât pari mai neînsemnat și mai puțin stăpân pe situație. Chiar atunci când emiți banalități, ele vor avea un aer de originalitate dacă rămân vagi, ambigue, sibilnice. Oamenii puternici fac impresie și intimidează evitând să dea explicații. Cu cât vorbești mai mult, cu atât riști să-ți scape prostii mai mari.*

### ÎNCĂLCAREA LEGII

Gnaeus Marcius, cunoscut sub cognomenul Coriolanus, a fost un general erou al Romei antice. În prima jumătate a secolului al V-lea î.Hr., a câștigat multe bătălii și a salvat cetatea de nenumărate ori. Cum își petrecea mai tot timpul pe câmpul de luptă, puțini romani îl întâlneau, ceea ce îi conferea o aureolă de personaj legendar.

În anul 454 î.Hr., Coriolanus s-a hotărât să-și exploateze reputația de erou și să intre în viața politică. Și-a prezentat candidatura la o magistratură înaltă, aceea de consul. De obicei candidații trebuiau să țină un discurs încă de la începutul campaniei electorale. Coriolanus a

ieșit în fața mulțimii și și-a arătat zecile de cicatrice ale rănilor căpătate cu sabia în mână, de-a lungul celor șaptesprezece ani petrecuți în slujba Romei. Puțini au fost cetățenii care au ascultat discursul – rănilor acelea, dovadă a vitejiei și patriotismului, îi mișcaseră pe toți până la lacrimi. Alegerea lui Coriolanus părea ca și asigurată.

Dar în ziua votului, a apărut înconjurat de întregul senat și de patricienii orașului. Oamenii au fost șocați de o asemenea demonstrație scandaloasă de încredere în sine. Apoi a luat din nou cuvântul, adresându-se mai ales aristocraților care îl însoțeau. Vorbele lui au fost arogante, tonul, sfidător. Arătându-se sigur de victorie, generalul nu s-a putut împiedica să se laude cu faptele sale de arme, să facă ironii ce puteau fi apreciate doar de către patricieni și să emită acuzații furioase la adresa contracandidaților, promițând totodată că, după alegerea sa, spre Roma se vor revărsa noi bogății. De data aceasta, cetățenii l-au ascultat cu atenție – până atunci nu își dăduseră seama că eroul legendar era în același timp un fanfaron de rând.

*Când, în 1944, a sosit la New York [scenaristul] Michael Arlen se afla în pasă proastă. Ca să-și mai ostoiască amarul, s-a dus la faimosul restaurant „21”. În hol, s-a ciocnit cu (celebrul producător) Samuel Goldwyn, care, după „coliziune”, i-a dat sfatul oarecum nepractic de a-și cumpăra cai de curse dacă tot îi place viteza. La bar, Arlen s-a întâlnit cu (la fel de celebrul producător) Louis B. Mayer, o cunoștință veche, care l-a întrebat ce planuri de viitor are. „Tocmai am vorbit cu Sam Goldwyn”, a început Arlen. „Și cât ți-a oferit?”, s-a repezit Mayer, întrerupându-l, „Nu destul”, a răspuns scenaristul, evaziv. „Ce zici de cincisprezece mii pentru treizeci de săptămâni”?, a lansat producătorul. Fără a mai ezita, Arien a răspuns clar „Da”.*

CĂRȚULIA DE DOI BANI A ANECDOTELOR, CLIFTON FADIMAN, ED., 1985

Vestea despre noul discurs al lui Coriolanus s-a răspândit repede în Roma, iar electoratul s-a prezentat la urne în număr mare, tocmai ca să se asigure că generalul lăudăros nu avea să fie ales. Înfrânt, acesta s-a reîntors pe câmpul de luptă, plin de resentimente și de gânduri de răzbunare față de „plebea” care votase împotriva sa. După câteva săptămâni de la alegeri, la Roma a sosit un transport mare de cereale. Senatul era pe cale să decidă distribuirea gratuită a grânelor, dar chiar înainte de a supune la vot această propunere, și-a făcut apariția Coriolanus, care a ținut să ia cuvântul. Distribuirea gratuită a cerealelor, a susținut el, ar avea un efect dăunător asupra cetății, în ansamblu. Mulți senatori s-au raliat punctului său de vedere, iar ideea a rămas în suspensie. Coriolanus însă nu s-a mulțumit numai cu atât: a continuat, contestând însuși conceptul de democrație și cerând să se renunțe la sistemul reprezentativității – prin tribunii aleși – astfel încât conducerea să revină doar patricienilor.

La auzul ecourilor acestui ultim discurs, furia poporului nu a mai cunoscut margini. S-au prezentat la senat tribunii înșiși, pretinzând tragerea la răspundere a generalului în fața reprezentanților cetățenilor. Coriolanus a refuzat să se supună somației. Peste tot în Roma, au izbucnit mișcări spontane de protest. De teama tulburărilor, senatul a sfârșit prin a vota în favoarea distribuirii gratuite a cerealelor. Tribunii s-au declarat satisfăcuți, însă poporul continua să pretindă ca generalul să apară și să-și ceară scuze în mod public. Dacă dovedea că regretă cele afirmate și că, pe viitor, urma să-și păstreze pentru sine opiniile antidemocratice, avea să i se permită să se întoarcă în tabăra sa.

Coriolanus a mai apărut, deci, încă o dată înaintea cetățenilor Romei, care l-au ascultat într-o tăcere desăvârșită. A început domol și calm, dar, apoi, discursul a devenit din ce în ce mai dur. Din nou, generalul s-a pornit să insulte poporul, pe un ton plin de dispreț. Oamenii erau și ei tot mai furioși. În cele din urmă, glasul vorbitorului a fost acoperit de huiduieli și de vociferări.

Tribunii s-au întrunit și au pronunțat împotriva lui condamnarea la moarte, ordonând magistraților să-l aresteze imediat și să-l ducă la stânca Tarpeiană, de pe care să fie aruncat – execuție rezervată criminalilor și trădătorilor. Incântată, mulțimea a susținut condamnarea. Patricienii au izbutit, totuși, să intervină și sentința a fost comutată în exil până la sfârșitul vieții. La auzul știrii că marele erou al Romei nu se va mai întoarce niciodată în cetate, poporul a dat frâu liber bucuriei, ieșind pe străzi. Roma nu mai cunoscuse o asemenea dezlănțuire euforică, nici chiar după victoriile câștigate în războaiele cu dușmanii țării.

*Una dintre cele mai populare anecdote cu Kissinger [...] are în vedere un raport la care Winston Lord lucrase zile întregi. După ce i l-a înaintat lui Kissinger, i-a fost înapoiat cu următoarea adnotare: „Mai bine decât atât nu poti?”. Lord s-a apucat să refacă raportul, l-a cizelat și apoi i l-a trimis pentru ca să-l primească, din nou, cu același scurt comentariu. Când cea de-a treia redactare s-a reîntors cu deja cunoscuta remarcă, Lord a izbucnit: „Nu, fir-ar să fie, mai bine decât atât nu pot”, la care Kissinger a replicat: „Bun, atunci cred că de data asta o să-l citesc”.*

*Kissinger, Walter Isaacson, 1992*

### **Comentariu**

Înainte de a-și face intrarea în politică, generalul Coriolanus era un erou venerat.

Victoriile repurtate pe câmpul de luptă îi demonstau marea vitejie. Cum cetățenii știau prea puține lucruri despre el, de numele lui începuseră să se lege nenumărate legende. Apoi, în clipa când a apărut în fața poporului și și-a exprimat opiniile, toată măreția și tot misterul s-au risipit. Eroul se dovedea a fi un lăudăros și un fanfaron de rând, care îi jignea pe oameni și îi făcea să se simtă nevrednici și neputincioși – deci amenințați. Brusc, Roma a înțeles că marele general nu era deloc persoana pe care și-o imaginase. Deosebirea enormă dintre legendă și realitate i-a aruncat într-o dezamăgire profundă pe cei care doreau să creadă în eroul lor. Cu cât Coriolanus vorbea mai mult, cu atât mai slab părea – cine nu își poate controla vorbele nu se poate stăpâni nici pe sine și arată, astfel, că nu este vrednic de respect.

Dacă ar fi spus mai puține, nimeni nu s-ar fi simțit jignit, nimeni nu i-ar fi cunoscut părerile, nimeni nu ar fi aflat ce tiran risca să devină. Și-ar fi păstrat aureola de soldat glorios al Romei și nu încape îndoială că ar fi fost ales consul, funcție din care ar fi avut ocazia să-și impună ideile antidemocratice. Numai că limba omului este fiara cea mai greu de domesticit: se zbate fără încetare, încercând să iasă din cușca ei și, dacă nu o ții din scurt, se dezlănțuie, nebună, și îți produce doar suferință. Puterea nu are voie să încapă în mâinile oamenilor care nu sunt în stare să-și măsoare cuvintele.

*Stridiile nu se deschid de tot decât pe lună plină; și când crabul vede o stridie deschisă, aruncă în ea o pietricică sau niște alge, astfel ca scoica să nu se mai poată închide la loc și să o mănânce. Aceeși este și soarta celui care deschide gura prea mult și, în acest chip, se pune la cheremul ascultătorului.*

**Leonardo da Vinci, 1452 - 1519**

*Regele [Ludovic al XIV-lea] păstrează secretul cel mai de nepătruns asupra treburilor statului. Miniștrii iau parte la ședințele de consiliu, dar el nu le încredințează planurile sale decât după ce s-a gândit la ele îndelung și a ajuns să ia o hotărâre limpede. Aș vrea să-l puteți vedea. Pe fața lui nu se deslușește nimic; ochii lui seamănă cu cei ai unei vulpi. Nu discută niciodată afaceri de stat decât cu miniștrii săi, la consiliu. Când li se adresează dregătorilor de la curte, le vorbește numai despre prerogativele și îndatoririle fiecăruia dintre ei. Până și cuvintele sale cele mai ușuratică au aerul de a fi fost rostite de un oracol.*

PRIMI VISCONTI, CITAT ÎN LUDOVIC AL XIV-LEA, LOMS BERTRAND, 1928

## **RESPECTAREA LEGII**

La curtea lui Ludovic al XIV-lea, nobilii și miniștrii obișnuiau să petreacă zile și nopți dezbătând chestiuni de stat: se adunau, se sfătuiau, se certau, încheiau și rupeau alianțe, o luau de la capăt cu cearta până când, în cele din urmă, se ajungea la momentul critic: doi dintre ei erau desemnați să prezinte cele două puncte de vedere opuse în fața regelui, care urma să decida ce trebuia făcut. După ce erau alese aceste două persoane, disputa reîncepea: cum era, oare, mai bine să se exprime aceste idei? Care fraze i-ar fi pe plac monarhului și care l-ar supăra? În ce ceas al zilei ar fi mai potrivit să-l abordeze cei doi emisari și în ce loc din palatul Versailles? Ce ar trebui să dezvăluie expresia lor facială?

În sfârșit, după ce toate aceste aspecte erau lămurite, sosea și clipa fatidică. Cei doi se înfățișau regelui – cu discreție și delicatețe, desigur – și când izbuteau să-i capteze atenția, începeau să vorbească despre problema aflată în actualitate, prezentând toate detaliile necesare.

Ludovic îi asculta în tăcere, fără a lăsa să i se citească ceva pe față. Apoi, după ce fiecare își isprăvea expunerea și îl ruga pe rege să-și spună părerea, acesta, privindu-i când pe unul, când pe celălalt, rostea, de obicei, „Vom vedea”, după care trecea mai departe.

*Adeseori, vorbele necugetate rostite de un supus au urmări mai însemnate decât faptele sale necugetate. [...] Răposatul conte de Essex i-a spus reginei Elisabeta că are un caracter la fel de strâmb pe cât îi este și trupul, dar acest lucru l-a costat capul – un preț ce nu a fost silit să-l plătească pentru insurecția pe care o organizase, ci numai pentru aceste cuvinte.*

SIR WALTER RALEIGH, 1554 - 1618

Miniștrii și curtenii nu mai auzeau niciodată vreun alt cuvânt din partea regelui asupra problemei cu pricina — câteva săptămâni mai târziu, observau rezultatul,

atunci când suveranul lua o hotărâre și acționa. Nu își dădea osteneala să se mai consulte cu altcineva.

### **Comentariu**

Ludovic al XIV-lea nu era un vorbăreț. Cea mai celebră spusă a sa se remarcă, între altele, prin concizie: „L'État c'est moi” („Statul sunt eu”) – scurt și cum nu se poate mai cuprinzător. La fel de celebrul său „Vom vedea” constituia una dintre aceste formule laconice cu care răspundea la orice.

Regele nu fusese întotdeauna așa. În tinerețe, îi plăcea să vorbească și îl încânta elocvența sa naturală. Ulterior, și-a impus să devină taciturn. Cu această mască insondabilă își descumpănea supușii. Nici unul dintre ei nu știa exact ce credea monarhul, nimeni nu îi putea prevedea reacțiile și nu îl putea înșela spunând ceea ce ar fi dorit să audă, din simplul motiv că nu i se cunoșteau ideile și dorințele. Ei vorbeau și vorbeau, iar Ludovic îi asculta, tăcut, dezvăluindu-și gândurile, astfel încât afla despre ei lucruri pe care avea să le folosească mai târziu, cu mare succes, chiar împotriva lor.

În ultimă instanță, reținerea regelui puneă pe jar întreaga curte, iar datorită ei, continua să-i domine pe toți. Acesta constituia unul dintre elementele de bază ale puterii sale absolute. După cum scria Saint-Simon, „Nimeni nu se pricepea mai bine ca el să-și cântărească cuvintele, surâsul, chiar și privirea. Totul la el avea valoare, pentru că astfel crea deosebiri, iar măreția sa era sporită prin zgârcenia vorbelor”.

*Este încă mai dăunător pentru un sfetnic să spună prostii, decât să le facă.*

***Cardinalul de Retz, 1613 -1679***

### **CHEILE PUTERII**

În multe privințe, puterea este un joc al aparențelor: cu cât spui mai puțin decât ar fi necesar, cu atât pari mai important și mai puternic decât ești. Tăcerea ta neliniștește. Oamenilor le place să interpreteze și să explice totul – vor să știe ce gândești și în ce crezi. Dacă măsoară cu atenție ceea ce dezvălui despre tine însuși, nu îți vor putea ghici niciodată intențiile sau planurile. Prin răspunsuri scurte și prin tăceri, îi pui în defensivă, iar ei se vor grăbi să umple, febril, momentele de liniște cu tot felul de comentarii din care vei afla o mulțime de lucruri utile despre ei înșiși sau despre punctele lor vulnerabile. Se vor despărți de tine cu senzația că au fost jefuiți, apoi se vor duce acasă și vor încerca să analizeze fiecare cuvânt pe care l-ai spus. Această atenție suplimentară concentrată asupra scurtelor tale intervenții nu va face altceva decât să-ți consolideze puterea.

Laconismul nu este însă un atribut exclusiv al regilor sau oamenilor de stat. În mai toate domeniile, cu cât vorbești mai puțin, cu atât pari mai profund și mai misterios. În tinerețea sa, pictorul Andy Warhol a ajuns să înțeleagă faptul că este aproape imposibil să-i determini pe oameni să facă ceea ce vrei, vorbind cu ei. Se întorc împotriva ta, îți falsifică intențiile și refuză să asculte, din pură perversitate. Odată, Warhol i-a spus unui prieten: „Am învățat că cine tace e mai puternic”.

Mai târziu, artistul a utilizat această strategie cu un foarte mare succes. Toate interviurile sale sunt niște exerciții de exprimare sibilinică: lucruri vagi, plutind într-un aer de ambiguitate, în jurul cărora ziaristul se învârtea în cerc, încercând să înțeleagă

sau să reconstituie „profunzimea” filosofică a unor crâmpoie de fraze ce adesea nu aveau nici un sens. Warhol detesta să vorbească despre arta sa – interpretarea operei o lăsa în seama celorlalți. Pretindea că deprinsese această tehnică de la un maestru al enigmei, Marcel Duchamp, un alt pictor contemporan, care constatase înaintea lui Warhol că lumea vorbea despre lucrările lui cu atât mai mult cu cât mai puțin vorbea el însuși. Și cu cât oamenii vorbeau mai mult despre tablourile sale, cu atât deveneau ele mai valoroase.

Spunând mai puțin decât ar fi necesar, creezi aparența sensurilor adânci și a puterii. În plus, dacă nu faci risipa de cuvinte, nu riști nici să dai drumul la prostii ori să lași să-ți scape informații prețioase, adică periculoase. În 1852 a venit pe tronul Rusiei noul țar Nicolae I. Aproape imediat după încoronare, a izbucnit o rebeliune de orientare liberală, urmărind modernizarea țării și alinierea economiei și administrației civile la standardele europene ale vremii. Rebeliunea, cunoscută în istorie sub numele de „Revolta decembristă”, a fost înăbușită cu brutalitate, iar țarul l-a condamnat la moarte pe unul dintre conducătorii ei, Kondrat Rileiev. În ziua execuției, Rileiev a fost suit pe platforma spânzurătorii și i s-a pus ștreangul în jurul gâtului. Trapa de sub picioarele condamnatului s-a deschis, dar funia s-a rupt și omul s-a prăbușit la pământ. O asemenea întâmplare era considerată pe atunci un semn al destinului și o dovadă că vinovatul primise iertarea cerească, drept care, prin tradiție, era grațiat. Rileiev s-a ridicat de jos, clatinându-se. Plin de noroi, dar convins că fusese salvat, s-a adresat mulțimii: „Vedeți și voi că aici, în Rusia, nimic nu se face așa cum trebuie, nici măcar un ștreang de spânzurătoare!”

S-a trimis în grabă un mesager la Palatul de iarnă, pentru a-l informa pe țar că execuția dăduse greș. Deși dezamăgit de întorsătura pe care o luaseră lucrurile, Nicolae I s-a așezat să semneze grațierea, întrebând, în treacăt: „Și Rileiev a spus ceva despre această minune?” Mesagerul a răspuns: „Sire, a zis că rușii nu știu să facă nici măcar un ștreang”.

„Dacă e așa, hai să-i dovedim contrariul”, a hotărât țarul și a rupt hârtia pe care tocmai o semnase. A doua zi, Rileiev a fost spânzurat din nou. De data aceasta, funia nu s-a mai rupt.

Învață o lecție esențială: o dată rostite, cuvintele nu mai pot fi luate înapoi. Nu le lăsa să-ți scape de sub control. Fii atent îndeosebi la remarcile sarcastice: satisfacția de moment pe care o încerci proferându-le nu merită prețul ce nu vei întârzia să-l plătești.

### **Imagine:**

Oracolul din Delphi. La întrebările vizitatorilor, preoteasa lui Apollo obișnuia să rostească doar câteva cuvinte enigmatice, care păreau pline de sens și de însemnătate. Nimeni nu își îngăduia să nesocotească vorbele Oracolului. Ele aveau asupra tuturor putere de viață și de moarte.

### **Ultimul cuvânt:**

*Niciodată să nu începi să-ți miști buzele și dinții înainte ca supușii tăi să facă acest lucru. Cu cât păstrez tăcerea un timp mai îndelungat, cu atât mai repede își vor*



*mișca alții buzele și dinții lor. Când își mișcă buzele și dinții, îmi dezvăluie adevăratele intenții pe care le au. [...] Dacă monarhul nu se înconjoară de mister, sfetnicii vor găsi calea de a-si spori puterea din ce în ce mai mult*

(Han-fei-tzu, filosof chinez din secolul al III-lea î.Hr.)

### **CONTRAARGUMENT**

Există împrejurări când este înțelept să renunți la tăcere. Uneori, ea poate genera suspiciune și neliniște, mai ales în mintea superiorilor ierarhici. La fel, un comentariu vag și voit ambiguu riscă să dea naștere la interpretări care nu ți-ar fi favorabile. Tehnica tăcerii și a zgârceniei verbale trebuie utilizată cu mare grijă și numai în situațiile adecvate. Sunt cazuri în care este mai inteligent să joci rolul bufonului curții – glumețul ce știe prea bine că este mai deștept ca regele: vorbește și vorbește, îi amuză pe toți și nimeni nu bănuiește că ar fi ceva mai mult decât un simplu bufon.

În plus, cuvintele se pot transforma ele însele într-o „perdea de fum” menită să mascheze viclenia pe care o pui la cale. Umple-i cu vorbe urechile ascultătorului tău – îi vei distra atenția de la faptele tale și îl vei ține sub vraja ta. Astfel, cu cât vorbești mai mult, cu atât mai puțină suspiciune vei trezi. Oamenii vorbăreți nu sunt considerați vicleni sau înclinați spre a practica manipularea, ci par mai degrabă neajutorați și sinceri. Această tehnică este reversul celei a tăcerii: vorbind mai mult decât ar fi necesar și creându-ți o imagine de vulnerabilitate și de inferioritate intelectuală, îți asiguri o mai mare libertate de manevră și îți ascunzi mai bine planurile perfide.

## **LEGEA**

### **5**

## **REPUTAȚIA CONTEAZĂ ENORM - APĂRĂ-ȚI-0 DIN TOATE PUTERILE**

### **ARGUMENT**

*Reputația este piatra unghiulară a puterii. Numai pe ea se poate întemeia capacitatea de a intimida și de a obține victoria; dacă îți pierzi reputația, devii vulnerabil și vei fi atacat din toate direcțiile. Păstrează-ți o reputație ireproșabilă. Fii mereu vigilent față de orice asalt potențial și zdrobește-l înainte de deveni periculos. Între timp, învață cum să-ți distrugi dușmanii adâncind breșele din zidul reputației lor, apoi dă-te la o parte și lasă opinia publică să-i ducă la spânzurătoare.*

### **RESPECTAREA LEGII (I)**

În timpul războiului celor trei regate din China secolului al III-lea d. Hr. (207 – 265), marele Chuko Liang, conducătorul oștilor din regatul Shu, și-a trimis impresionanta armată într-o tabără destul de îndepărtată, iar el însuși a rămas într-un orașel, împreună cu o mână de soldați. Pe neașteptate, santinelele i-au adus vestea alarmantă că se apropia o oștire de peste o sută cincizeci de mii de oameni,

comandată de Sima Yi. Cu numai o sută de ostași, Liang nu avea nici o șansă de a se apăra. Situația lui era disperată. Dușmanii urmau, în sfârșit, să pună mâna pe renumitul general.

Fără a sta să-și plângă de milă sau să-și reproșeze imprudența, Liang le-a ordonat soldaților să-și coboare stindardele, să deschidă larg porțile orașului și să se ascundă. În ceea ce-l privea, el s-a îmbrăcat într-o rasă de călugăr taoist și s-a postat în locul cel mai vizibil de pe zidul cetății. A aprins tămâie, și-a acordat lăuta și a început să cânte. După câteva clipe, a zărit armata inamică apropiindu-se implacabil, ca o maree de oameni. Prefăcându-se că nu o bagă în seamă, generalul continua să cânte, acompaniindu-se la lăută.

Curând, falangele dușmane ajunseseră la porțile orașului. În fruntea lor se afla Sima Yi, care l-a recunoscut imediat pe omul așezat pe zid.

Deși oștenii săi ardeau de nerăbdare să dea iureș în cetatea lipsită de apărare, Sima Yi ezita. Le-a poruncit să rămână pe loc, iar el a stat, s-a uitat îndelung la generalul Liang, după care a dat ordin de grabnică retragere.

### **Comentariu**

Chuko Liang era cunoscut îndeobște sub porecla de „Dragonul adormit”. Faptele sale de arme din războiul celor trei regate au devenit legendare. Odată, în tabăra sa a venit un om ce pretindea că este locotenent, că dezertase din armata dușmană și ca avea informații prețioase despre aceasta. Liang și-a dat seama numaidecât că era vorba de o capcană și a pus să fie decapitat falsul fugar. Totuși, în ultima clipă, înainte ca securea să-i despartă omului capul de trunchi, generalul a oprit execuția și i-a oferit acestuia viața în schimbul promisiunii că va deveni agent dublu. Recunoscător și înspăimântat de moarte, spionul a primit târgul și a început să transmită foștilor săi stăpâni informații false. Liang a câștigat astfel bătălie după bătălie.

Într-o altă împrejurare, Liang a izbutit să fure un sigiliu militar și a pecetluit cu el o seamă de documente false, prin care trupele dușmane au fost trimise departe de pozițiile sale. O dată dispersată armata vrăjmașă, generalul a cucerit fără efort trei orașe, asigurându-și controlul asupra unei întregi fâșii-coridor din regatul inamic. Cu altă ocazie, a reușit să-și convingă inamicul că unul dintre cei mai destoinici generali ai săi era un trădător – faptă prin care l-a determinat pe acest valoros ofițer să dezerteze și să se alăture armatei sale. Dragonul adormit își cultiva cu mare grijă reputația - trecea drept omul cel mai inteligent din toată China, în stare să scoată întotdeauna câte un as din mânecă. La fel de imbatabilă ca și cea mai puternică dintre arme, această reputație a sa băga groaza în dușmani.

Sima Yi luptase de zeci de ori împotriva lui Chuko Liang și îl cunoștea bine. Când s-a trezit în fața porților deschise ale cetății și l-a văzut pe vechiul său adversar pe zid, a încremenit de uimire. Veșmintele de călugăr taoist, cântecul și tămâia – totul avea aerul unei capcane de natură să intimideze. Sima Yi a crezut că Liang îl provoca și îl atrăgea în cursă. Aparența de vicleșug era atât de flagrantă, încât, pentru un moment, asediatorului i-a trecut prin minte că Dragonul adormit se afla *într-adevăr* singur și în mare dificultate. Dar faima de meșter în perfidie a lui Liang era prea puternică, iar Sima Yi nu a îndrăznit să-și asume riscul de a „verifica” direct cum stăteau lucrurile,

iată ce rol joacă reputația – ea poate să pună în derută o întreagă armată, ba chiar o poate sili să se retragă, fără a fi nevoie de nici o luptă.

*Căci, după cum spune Cicero, chiar cei ce contestă importanța faimei țin să-și pună numele lângă titlul cărților în care pledează împotriva ei, sperând să devină celebri prin disprețuirea celebrității. Toate celelalte lucruri se pot împărtași – suntem în stare la nevoie să le dăruim prietenilor bunurile sau chiar viața noastră, dar nu suntem dispuși mai niciodată să împărțim cu alții faima dobândită și să renunțăm la buna noastră reputație în favoarea altuia.*

**Montaigne, 1533 -1592**

## **RESPECTAREA LEGII (II)**

În 1841, tânărul P. T. Barnum se străduia să-și facă un nume ca cel mai de seamă om de spectacol din America și s-a hotărât să cumpere Muzeul American din Manhattan, ca să-l transforme într-o expoziție de curiozități care să-i asigure celebritatea. Necazul era că nu avea bani. Prețul muzeului fusese stabilit la cincisprezece mii de dolari, însă Barnum a venit cu o contrapropunere tentantă pentru proprietari, chiar dacă banii lichizi aveau să fie înlocuiți cu o sumedenie de garanții și de referințe. S-a ajuns la o înțelegere verbală, dar, în ultima clipă, principalul proprietar s-a răzgândit și atât clădirea, cât și colecțiile au intrat în posesia directorilor Muzeului Peale. Barnum era în culmea furiei, i-au explicat că afacerile sunt afaceri și că muzeul fusese vândut celor de la Peale pentru că aceștia aveau o reputație solidă, pe câtă vreme Barnum nu se putea lăuda cu nici una.

Pe loc, tânărul s-a decis să rezolve problema lipsei sale de reputație în singurul fel ce îi stătea la îndemână, adică ruinând-o pe aceea a oamenilor care îi fuseseră preferați. Prin urmare, a lansat o campanie de scrisori în ziare, numindu-i „directori de bancă de trei surcele” și acuzându-i că nu aveau nici cea mai vagă idee despre cum se administrează un muzeu și cum se organizează divertismentul. A avertizat publicul vizitator să nu cumpere acțiuni Peale, întrucât achiziționarea unui al doilea muzeu secătuisese resursele și debilitase situația financiară a acestei firme. Campania a dat rezultat, cota acțiunilor a scăzut, la fel ca și aceea a încrederii și reputației noilor cumpărători, drept care proprietarii Muzeului American s-au răzgândit a doua oară și, rupând înțelegerea cu Peale, i-au vândut totul lui Barnum.

Celor de la Peale le-au trebuit ani întregi pentru a-și reconstrui imaginea și nu i-au iertat niciodată lui Barnum răul făcut. Domnul Peale însuși a ieșit în „arenă” și l-a atacat pe prea puțin scrupulosul tânăr, clădindu-și o reputație chiar în domeniul „divertismentului de înaltă ținută”, adică promovând programe de valoare științifică superioare celor ale vulgarului său concurent. Mesmerismul (hipnotismul) reprezenta una dintre atracțiile sale „științifice” de căpetenie și, pentru o vreme, el a atras un număr impresionant de vizitatori și s-a bucurat de succes. În replică, Barnum s-a decis să-și reediteze atacul la adresa reputației lui Peale.

A organizat o contrademonstrație de mesmerism, în cursul căreia a apărut el însuși și a „hipnotizat-o” pe o tânără, inducându-i starea de „transă”. După ce fata a părut cufundată în această stare, Barnum a încercat să hipnotizeze și pe unele persoane din rândul spectatorilor – zadarnic: orice ar fi făcut, nu izbutea și pace, ba

chiar mulți dintre aceștia începuseră să râdă. Cu un aer frustrat, hipnotizatorul a anunțat că, pentru a demonstra că tânăra se afla într-adevăr în transă, îi va tăia un deget fără ca ea să bage măcar de seamă. Tocmai pe când își ascuțea cuțitul, ochii fetei s-au deschis brusc și „subiectul” a luat-o la fugă de pe scenă, spre deliciul publicului, care înțelesese parodia. Barnum a continuat cu aceste demonstrații parodice vreme de câteva săptămâni. Curând, nimeni nu a mai luat în serios acest gen de „divertisment intelectual” și numărul vizitatorilor Muzeului Peale a scăzut drastic. În alte nu prea multe săptămâni, programul de mesmerism a ieșit de pe afiș. În următorii ani, Barnum și-a creat reputația de cutezanță și de profesionalism care l-a caracterizat toată viața. Pe de altă parte, Peale nu a mai reușit niciodată să-și refacă imaginea publică distrusă.

### ANIMALELE LOVITE DE CIUMĂ

*O molimă cumplită, trimisă pe pământ de sus, din Cerul dornic să-și reverse mânia asupra lumii păcătoase, pe numele ei adevărat, ciuma, boala cea urâtă care umple de morți râul Acheron [ce străbate Infernul] căzuse asupra animalelor.*

*Nu muriseră toate, dar nu era unul care să nu zacă și care să-și mai întrețină abia pâlpâitoarea flăcăruie a speranței în viață. Nu le mai ispitea hrana; lupii și vulpile nu mai alergau după prada lor lipsită de apărare, iar porumbelul nu se mai însoțea cu porumbița, căci dragostea și bucuria fugiseră departe. Leul a luat cuvântul și a spus: „Dragi prieteni, nu mă îndoiesc că Cerul are socotelile sale înalte cu această nenorocire ce ne-a lovit pe noi cei nevrednici. Fie ca acela care a păcătuیت cel mai rău să cadă jertfă urgiei răzbunătoare, astfel ca noi ceilalți să ne găsim scăparea, căci din istorie știm că în ceasul de cumpănă, ni se cer sacrificii. Să ne cercetăm cu totă conștiința, fără ascunzișuri și fără cruțare. După câte îmi aduc aminte, ca să-mi astâmpăr lăcomia, am sfâșiat nenumărate oi ce nu îmi făcuseră nici un rău, ba uneori, se știe că nici de la a mă ospăta cu ciobanii nu m-am dat în lături. Deci, de o fi nevoie, sunt gata să mor. Cu toate acestea, cred ca și alții ar face bine să-și mărturisească păcatele. După dreptate ar fi să ne dăm toată osteneala de a-l găsi pe cel mai vinovat”. „Sire, ne ești un rege prea bun”, a început să glăsuiască Vulpea, „aceste scrupule sunt prea din cale afară. Pe legea mea, de când e un păcat să pui pe-un dinte câte-o oaie proastă? O, nu, căci pentru cei asemeni lor, a fi mâncați de mânia-ta este o cinste. Cât despre păstori, își merită soarta pe care și ei ne-o hărăzesc nouă”. Așa a vorbit Vulpea și spusele ei au fost întâmpinate cu aclamații lingușitoare, iar nimeni nu a mai îndrăznit să-și ațintească ochii muștrători asupra păcatelor Tigrului, Ursului și ale celorlalte fiare de vază. Cu toatele, de orice neam, s-a hotărât că erau adevărate creaturi ale sfințeniei.*

*Apoi a glăsuیت Măgarul: „Îmi amintesc și eu că mi s-a întâmplat o dată să calc pajiștea din preajma unei mănăstiri, împins de foame, de vederea ierbii grase și, ca să spun tot adevărul, chiar de lăcomie și m-am îndopat pe săturate, deși nu aveam voie să o fac”.*

*Au tăbărât cu toții pe Măgar, cuprinși de indignare. Un lup cu ceva învățătură a venit să dea mărturie că acest dobitoc blestemat trebuie să sufere pedeapsa ca*

*vrednic de dispreț ce este pentru a fi adus asupra-le nenorocirea. L-au condamnat la spânzurătoare: ce infamie putea fi mai mare decât să paști o iarbă ce nu-ți aparține? Doar moartea era în stare să răscumpere un așa de îngrozitor păcat, iar vinovatul primea ce meritase.*

*La curte, vei fi încondeiat în alb sau negru, după cum ești de neam sau din popor.*

DUPĂ *FABULELE ALESE* ALE LUI JEAN DE LA FONTAINE, 1621 – 1695

### **Comentariu**

Bamum a recurs la două tactici diferite pentru a-l discredita pe rivalul său. Prima era simplă: consta în a semăna îndoiala în stabilitatea și solvabilitatea Muzeului Peale, îndoiala este o armă foarte puternică. O dată ce germenii ei încolțesc în mintea oamenilor prin zvonurile răspândite cu abilitate, adversarii tăi se vor afla în fața unei dileme teribile. Pe de o parte, se pot apăra dezmințind aceste zvonuri și chiar aducând dovezi din care să reiasă că i-ai calomniat. Totuși suspiciunea nu va fi înlăturată total. Lumea va continua să se întrebe de ce se agită cu atâta disperare? Oare iese cumva fum dacă nu a fost făcut vreun foc? Dacă, pe de altă parte, rivalii se hotărăsc să adopte o atitudine arogantă și să te ignore, necombătute, zvonurile vor crește în amploare. Puse în circulație cu pricepere, ele ajung să devină atât de agasante și destabilizatoare, încât, apărându-se, victimele comit o mulțime de greșeli. Aceasta constituie arma perfectă a celor care nu pot conta pe capitalul unei reputații proprii.

După ce Bamum și-a clădit o asemenea reputație, a recurs la cea de-a doua tactică, mai puțin agresivă: aceea a parodierii demonstrațiilor de hipnotism organizate de Peale. A atacat reputația acestuia cu arma ridiculizării. Din nou, succes pe toată linia. Dacă dispui de o bază solidă de respectabilitate, ridiculizarea adversarului te ajută să-ți atingi două scopuri în mod simultan: îl pui într-o situație jenantă, silindu-l să intre în defensivă și atragi un plus de atenție asupra propriei tale persoane, sporindu-ți astfel reputația. Într-o asemenea împrejurare, calomnia și insulta sunt arme prea dure. Arată urât și există riscul să-ți dăuneze în loc de a-ți ajuta. Înțepăturile nu prea severe și gluma denotă faptul că ești suficient de conștient de valoarea pe care o ai ca să îți permiți să emiți ironii la adresă rivalilor. Această aparență de om căruia îi place să facă haz îți va da un aer inofensiv, fără să-i apere pe ei de săgețile care le compromit reputația.

*- Este mai ușor să te împaci cu o conștiință încărcată decât cu o reputație pătată.*

**Friedrich Nietzsche, 1844 -1900**

### **CHEILE PUTERII**

Nu reușim să-i cunoaștem în profunzime pe cei din jur; nici măcar pe prietenii noștri cei mai apropiați. Caracterul lor ascunde întotdeauna unghere tainice, în care nu putem pătrunde. Imposibilitatea de a ne descifra până la capăt semenii riscă să ne provoace destulă tulburare dacă stăm să ne gândim prea mult la ea. Este limpede că nu avem cum să-i înțelegem și să-i judecăm în cunoștință de cauză. Ca urmare, preferăm să ignorăm această stare de lucruri și să ne luăm după aparențe – haine,

gesturi, cuvinte, fapte. Pe planul vieții sociale, aparențele rămân singurul reper al „analizei”. Indiferent ce altceva ți se spune, adevărul este acesta și numai acesta. Orice pas greșit, orice schimbare bruscă sau neinspirată în această privință se poate dovedi catastrofală.

Iată de ce este de o importanță capitală să-ți construiești singur și să-ți păstrezi o reputație impecabilă.

Această reputație te va apăra ca un scut în jocul atât de periculos al aparențelor, împiedicând privirile indiscrete să ajungă până la tine cel adevărat și distrăgând atenția adversarilor. Astfel, îți menții controlul asupra imaginii tale – adică asupra felului cum te judecă lumea – ceea ce constituie o poziție extrem de puternică. Forța imaginii seamănă cu un act de magie: dintr-o singură mișcare a baghetei fermecate, ea te face de două ori mai influent sau îi alungă pe toți din preajma ta. Doar de reputația omului depinde dacă aceleași fapte ale sale vor fi considerate minunate sau oribile.

În China antică, la curtea suveranului din regatul Wei, trăia și Mi Tzu-hsia, om reputat pentru desăvârșita sa politețe și amabilitate. Ajunsese favoritul regelui. Una dintre legile vechi prevedea că „oricui va merge pe ascuns cu trăsura regelui i se vor reteza picioarele”, dar atunci când mama lui a căzut bolnavă, Mi Tzu-hsia a folosit trăsura regală ca să se ducă s-o vadă, pretinzând că primise permisiunea suveranului sau. La aflarea veștii despre cele întâmplate, acesta a spus: „O, ce fiu devotat este Mi Tzu-hsia! De dragul mamei sale a uitat că se făcea vinovat de o crimă ce l-ar fi pus în primejdia de a-și pierde picioarele!”

Într-o altă împrejurare, regele și favoritul său se plimbau printr-o livadă. Mi Tzu-hsia a început să mănânce o piersică pe care nu putea s-o termine. I-a oferit cealaltă jumătate regelui. Acesta a remarcat: „Iubirea ta pentru mine este atât de mare, încât ai lăsat deoparte propria ta plăcere de a mânca fructul, ca să-mi dai mie o bucată din el!”

După un timp, însă, ceilalți curteni, foarte invidioși, au răspândit zvonul că, de fapt, Mi Tzu-hsia era perfid și arogant și au izbutit să-i distrugă reputația. Regele însuși îi interpreta purtarea într-o cu totul altă lumină. „Individul acesta s-a urcat o dată în trăsura mea și a pretins că eu îi dădusem voie”; le-a spus el supușilor, mânios și a adăugat: „Altă dată, mi-a oferit o piersică pe jumătate mâncată”. Pentru aceleași fapte care, mai înainte, când era în grații, îi atrăseseră laudele regelui, Mi Tzu-hsia avea acum de suferit reproșuri.

Din capul locului, trebuie să te străduiești să-ți creezi o reputație solidă pentru o anumită calitate – generozitatea, onestitatea sau abilitatea. Această calitate te va scoate din rândul oamenilor obișnuiți, iar lumea va începe să vorbească de tine. Pasul următor este să-ți faci cât mai cunoscută această reputație – cu subtilitate, însă: nu porni la ridicarea pereților înainte de a termina turnarea fundației. Procedează atent și vei vedea cum imaginea ta câștigă teren și se răspândește tot mai mult, asemenea unui incendiu.

O reputație serioasă îți dă prestanță și te face să fii considerat mai puternic decât ești în realitate, fără să ai nevoie de o prea mare cheltuială de energie. În plus, îți conferă o aureolă care inspira respect și chiar teamă. Pe frontul din nordul Africii, în timpul celui de-al doilea război mondial, un remarcabil strateg german, feldmareșalul

Erwin Rommel (la data respectivă, general) ajunsese celebru prin abilitatea manevrelor sale înșelătoare, astfel încât și-a atras porecla de „Vulpe a deșertului” și numai la auzul numelui său, dușmanii intrau în panică. Chiar și după ce armata comandată de el și-a pierdut din forță, iar tancurile britanice depășiseră numeric efectivele de blindate germane în proporție de cinci la unu, orașe întregi luau măsuri de evacuare generală la știrea că Rommel se afla prin apropiere.

Se spune că reputația ți-o ia înainte oriunde mergi. Dacă ea inspiră respect, o mare parte din ceea ce ai de făcut se face de la sine, fără să fie necesar să intervii, fără să fi silit să rostești o vorbă.

Prin urmare, succesul prezent depinde de succesele trecute. O mare parte din victoriile „navetei diplomatice” a lui Henry Kissinger s-a bazat pe reputata sa capacitate de a netezi asperitățile punctelor de vedere divergente. Nimănui nu i-ar fi convenit să fie considerat atât de nerezonabil încât să nu se lase convins de acest negociator înăscut. Orice tratative de pace păreau a căpăta șansa de a deveni un fapt împlinit îndată ce se afla că va lua parte la ele și Kissinger.

Nu te complica și clădește-ți reputația pe numai o singură calitate din câte ai: una remarcabilă. Această calitate – să spunem, eficiența sau seducția – trebuie să devină o carte de vizită care să-ți anunțe prezența și să-i captiveze pe toți. O reputație de onestitate îți va permite să te dedai la orice gen de malversațiuni. Casanova își folosea ca armă de seducție chiar faima de seducător. Femeile care auziseră de forța irezistibilă a farmecului său deveneau nebune de curiozitate și doreau să descopere singure motivele celebrității acestui cuceritor de inimi.

Poate că reputația ta nu mai este imaculată, așa încât nu ești în măsură să uzezi de ea. Într-un asemenea caz, ar fi mai înțelept să te asociezi cu cineva a cărui imagine îți contracarează lipsurile și să profiți de bunul renume al acestei persoane pentru a ți-l spăla pe al tău și a mai acumula câteva „puncte”. Nu este ușor, de pildă, să te reabilitezi singur după ce lumea te-a etichetat ca necinstit. O poți face, însă, alăturându-te unui om cunoscut ca întruchipare a onestității și corectitudinii. Când P. T. Barnum a simțit nevoia să-și amelioreze imaginea de promotor al unor divertismente de factură vulgară, a invitat-o pe celebra cântăreață de operă Jenny Lind, din Europa. I-a sponsorizat turneul prin America și strălucirea de înaltă clasă a artistei s-a răsfrânt și asupra lui. În mod similar, nou îmbogățiților americani de la sfârșitul secolului al XVIII-lea le-a venit foarte greu să scape de reputația de duritate, lipsă de scrupule și incultură pe care și-o creaseră. Abia după ce au început să colecționeze opere de artă și numele de Morgan și Frick a putut fi „asociat” cu cele ale lui da Vinci și Rembrandt, au reușit să-și mai atenueze renumele oarecum dubios.

Reputația reprezintă o valoare ce trebuie ocrotită cu grijă și teaurizată ca o comoară. Este necesar să o aperi de orice atac posibil și să anticipezi orice tentativă de compromitere a imaginii tale, mai ales dacă te afli în plin efort de a ți-o stabili temeinic. O dată ce acest proces de consolidare s-a încheiat și renumele tău este asigurat, nu te lăsa înfuriat și nu deveni excesiv de susceptibil la auzul comentariilor calomnioase ale dușmanilor. O atare atitudine demonstrează nesiguranță, iar tu trebuie să ai încredere în reputația ta. Rămâi cu fruntea sus și nu te zbate disperat, încercând să te aperi. Pe de altă parte, atacarea reputației unui om este o armă puternică, mai ales în situația în care poziția atacatorului este mai slabă decât aceea a

„țintei” sale. Cel vizat are mult mai mult de pierdut decât calomniatorul, a cărui reputație este de obicei atât de „subțire” încât nici nu poate fi luată în vizorul ripostei. Și Barnum a recurs cu mare efect la acest gen de campanii de compromitere, în tinerețea sa. Totuși această tactică necesită multă abilitate: trebuie evitată crearea impresiei că acționezi împins de o meschină dorință de răzbunare sau din invidie. Dacă nu distrugi reputația dușmanului cu inteligență, riști să ți-o ruinezi pe a ta.

Celebrul inventator Thomas Edison credea că un circuit trebuie să se bazeze pe curent continuu. După ce savantul sârb Nikola Tesla a demonstrat că se poate crea un circuit electric bazat pe curent alternativ, furia lui Edison nu a mai cunoscut margini. Hotărât să-și elimine „adversarul”, s-a străduit să convingă pe toată lumea că acest gen de curent este periculos și că, susținând – contrariul Tesla dădea dovadă de iresponsabilitate.

S-a apucat să prindă tot felul de animale din jurul casei și să le electrocuteze la curent alternativ iar când aceste isprăvi nu i-au mai fost suficiente, în 1890, a convins autoritățile de la închisoarea statului New York să organizeze prima execuție prin electrocutare din lume; utilizând curentul alternativ. Numai că experimentele cu animale mici fuseseră una și execuția unui om, cu totul altceva: descărcarea electrică, nu a avut suficientă forță și condamnatul nu a murit, așa încât electrocutarea a trebuit repetată – a fost una din cele mai crude execuții din istoria țării și un spectacol îngrozitor.

Deși, până la urmă, numele lui Edison a supraviețuit în epoca respectivă, campania aceasta furibunda a dăunat cu mult mai mult propriei sale imagini decât celei a lui Tesla. A trebuit să se lase păgubas. Lecția este simplă: nu merge niciodată exagerat de departe în asemenea atacuri, pentru că vei atrage atenția oamenilor asupra caracterului tău vindicativ când ar fi preferabil ca ea să se concentreze asupra persoanei a cărei imagine o distrugi. Dacă propria ta reputație este solidă, utilizează tactici ceva mai subtile, cum ar fi satira, batjocura și ridiculizarea – ele îți vor slăbi adversarul, creându-ți totodată un aer de pezevenghi simpatic. Leul cel puternic se joacă amuzat cu șoricelul care i-a ieșit în cale – dacă ar avea o altă reacție, și-ar primejdi reputația sa de înspăimântător rege al junglei.

### **Imagine:**

O mină plină de diamante și rubine. O cauți, sapi, o găsești și viitorul îți este asigurat. Păzește-o ca pe ce ai mai scump în viață. Se vor ivi tot felul de hoți, veniți din toate părțile. Să nu crezi că bogăția nu se poate pierde. Reînnoiește-o neîncetat, pentru că, în timp, sclipirea nestematelor pălește și se îngroapă, treptat, în uitare.

### **Ultimul cuvânt:**

*Așadar, l-aș sfătui pe curteanul nostru să-și pună în lumină meritele cu pricepere și subtilitate, având grijă ca oriunde se înfățișează pentru prima oară, bunul renume să i-o ia înainte. [...] Căci faima aceea care se întemeiază pe prețuirea mai multor oameni inspiră o încredere nestrămutată în valoarea ei, care lesne va părea încă și mai însemnată în cugetele celor astfel pregătiți să-i dea crezare.*

(Baldassare Castiglione, 1478 – 1529)



## **CONTRAARGUMENT**

Nu există. Reputația omului are o importanță capitală. Această lege nu admite excepții. Dacă nu-ți pasă de ce cred alții despre tine, este posibil să-ți câștigi o reputație de insolență și aroganță – o imagine valoroasă prin ea însăși, din care se pot trage destule foloase (cum a fost cazul lui Oscar Wilde). Cum suntem siliți să trăim în societate și depindem de părerile semenilor, nu avem însa nimic de câștigat dacă nu acordăm interes renumelui nostru: în cazul în care neglijăm acest aspect, le permitem altora să decida și să se ocupe de el. Fii, deci, stăpân pe destinul tău, dar și pe reputația ta.

## **LEGEA**

### **6**

## **IEȘI ÎN EVIDENȚĂ CU ORICE PREȚ**

### **ARGUMENT**

*Oamenii judecă totul numai după aparențe- ceea ce nu se vede nici nu există. Nu te lăsa niciodată dizolvat în anonimatul unei gloate, pentru că riști să te trezești îngropat în uitare. Ieși în evidență. Fă-te remarcat cu orice preț. Atrage asupra ta, ca un magnet, atenția tuturor, creându-ți o imagine mai mare, mai luminos colorată și mai aureolată de mister decât imaginea amorfă și timidă a masei.*

### **PARTEA I: CREEAZĂ-ȚI O IMAGINE SENZAȚIONALĂ ȘI SCANDALOASĂ**

*Atrage atenția asupra ta construindu-ți o imagine imposibil de uitat, chiar controversată. Nu evita aspectele scandaloase. Fă absolut totul ca să pari că ai o personalitate mai puternică decât aceea cu care te-ai născut și să-i întreci în strălucire pe oamenii din jurul tău. Orice reclamă este o reclamă bună, orice fel de notorietate înseamnă putere. Mai bine calomniat și contestat decât ignorat.*

### **RESPECTAREA LEGII**

P. T. Bamum, faimosul showman american din secolul al XIX-lea, și-a început cariera ca secretar al proprietarului unui circ, Aaron Turner. În 1836, circul a poposit la Annapolis, în statul Maryland, pentru o serie de spectacole. În dimineața primei zile de turneu, Bamum a ieșit să se plimbe prin oraș. Purta un costum negru, nou. Unul după altul, oamenii s-au luat pe urmele lui. Cineva din mulțime a strigat că individul în negru era reverendul Ephraim K. Avery, infamul suspect de crimă pe care justiția îl declarase nevinovat, dar majoritatea americanilor îl considera un ucigaș. Din ce în ce mai furioasă, gloata a sfâșiat hainele lui Bamum și era deja pe cale să-l linșeze. Cu chiu cu vai, a reușit să-și convingă agresorii să vină cu el la circ, ca să-i verifice identitatea.

O dată ajunși acolo, bătrânul Turner a mărturisit că îi făcuse o farsă: el însuși răspândise zvonul că Bamum era Avery. Gloata s-a împrăștiat, dar tânărului, care fusese la un pas de moarte, nu-i venea deloc să râdă. A vrut să știe de ce patronul ținuse să-i joace o asemenea festă. „Dragă domnule Bamum”, a răspuns Turner, „a

fost spre binele nostru, al tuturor. Să știi și să ții minte că dacă vrei să-ți asiguri succesul, nu ai nevoie decât de notorietate.” Într-adevăr, orașul nu mai vorbea despre altceva – gluma trecea din gură în gură, iar seara, la spectacol (și apoi, în toate celelalte seri) circul a fost plin până la refuz. Bamum a învățat o lecție pe care nu avea să o mai uite niciodată.

Prima sa mare afacere pe cont propriu a fost cea cu Muzeul American din New York, o vastă colecție de curiozități. Într-o zi, pe stradă, de Bamum s-a apropiat un cerșetor. În loc să-i dea bani, s-a hotărât să-i dea de lucru. L-a dus cu el la muzeu și i-a pus în brațe cinci cărămizi. I-a spus să facă, agale, ocolul străzilor din jur, așezând cărămizile, din loc în loc, pe trotuar, astfel încât să-i rămână mereu câte una. La întoarcere, omul trebuia să înlocuiască aceste cărămizi, pe rând, cu aceea din mână. În tot acest timp, trebuia să-și păstreze un aer serios și să nu răspundă la nici un fel de întrebări ale trecătorilor. Reajuns la muzeu, trebuia să intre, să treacă prin clădire și să iasă pe ușa din spate, după care să-și reia așezatul cărămizilor.

#### VIESPEA ȘI PRINȚUL

*O viespe. Ac Ascuțit pe numele ei, căuta de multă vreme ocazia de a-și câștiga faima printr-o faptă măreață. Astfel, într-o bună zi, ea a pătruns în palatul regelui și l-a înțepat pe prințisorul adormit în patul său. Acesta s-a trezit, speriat, și a început să plângă în gura mare. Regele și curtenii s-au repezit să vadă ce se întâmplase. Prințisorul țipa, însă viespea îl înțepa iar și iar. Curtenii au încercat s-o prindă, dar s-au ales cu înțepături. Viespea nu l-a cruțat pe nici unul dintre ei. Au venit acolo slujitorii palatului, iar vestea s-a răspândit pe dată. În fața intrării, s-au adunat o mulțime de oameni. Toți își lăsaseră deoparte treburile. Orașul întreg era cuprins de neliniște. Istovită de atâta efort, viespea s-a oprit și și-a spus: „Fără faimă, numele este ca focul fără flacăra. Nu există nimic mai minunat decât să atragi atenția asupra ta, indiferent ce preț trebuie să plătești pentru aceasta”. Apoi și-a dat sfârșitul.*

#### FABULĂ INDIANĂ

Când cerșetorul a străbătut prima dată traseul indicat, sute de oameni i-au urmărit, nedumeriți, strania îndeletnicire. A patra oară, privitorii au început să se adune ca să comenteze între ei ciudățenia. Apoi, ori de câte ori omul intra în muzeu, acești spectatori se îngrămădeau după el și cumpărau bilete la intrare, pentru a-l putea urmări în clădire. Mulți se simțeau atrași de exponate și rămâneau să viziteze colecțiile. Până la sfârșitul primei zile, năstrușnicul personaj adusese peste o mie de vizitatori. Înainte de a „împlini” o săptămână de „serviciu”, însă, polițiștii i-au ordonat să termine cu plimbatul cărămizilor, fiindcă trecătorii adunați ca la bălci perturbau circulația. Jocul a trebuit să înceteze, dar mii de newyorkezi intraseră în muzeul lui Bamum și nu puțini dintre ei au devenit vizitatori fideli.

*Celebritatea mea sporește chiar și atunci când sunt înjurat.*

PIETRO ARETINO, 1492 – 1556

Altă dată, Bamum a instalat o orchestră într-un balcon care dădea spre stradă, sub o pancartă uriașă, pe care scria, pompos: „Muzică gratis, pentru popor.” Întregul

New York își spunea: „Câtă generozitate” și lumea se îmbulzea să asculte concertele gratuite. Numai că Bamum avea, ca de obicei, socotelile lui: se dăduse peste cap să găsească pe cei mai netaleantați instrumentiști din oraș. Aproape imediat după ce atacau prima piesă din program, publicul dădea năvală să cumpere bilete; ca să intre în muzeu, la adăpost de cascada de scârțâieli penibile și de zgomotul huiduielilor publicului profund dezamăgit.

Una dintre primele „curiozități” pe care Barnum le-a dus în turneu de-a lungul și de-a latul țării a fost Joice Heth, o femeie care pretindea că are o sută șaizeci și unu de ani. În reclama făcută cu ostentație, se susținea că bătrâna fusese sclava care, în urmă cu aproape un secol și jumătate, îl alăptase pe George Washington. După luni întregi de turneu, când numărul spectatorilor începuse să mai scadă, Bamum a trimis presei o anonimă, denunțând șarlatania: *Joice Heth nu este om, ci un automat făcut din oase de balenă, cauciuc și nenumărate arcuri*”. Cei care până atunci nu avuseseră curiozitatea de a merge să o vadă pe faimoasa doică a președintelui Washington, acum nu au mai rezistat tentației, iar cei care deja o văzuseră, au mai plătit o dată ca să verifice cu ochii lor dacă femeia era reală sau fusese înșelați de un robot, așa cum se răspândise zvonul.

În 1842, Barnum a cumpărat corpul a ceea ce era, chipurile, o sirenă. Creatura semăna cu o maimuță cu trup de pește, iar capul părea o continuare naturală a corpului – îmbinarea era perfectă, o adevărată minune. După unele cercetări, Bamum a descoperit că „sirena” fusese „asamblată” impecabil, în Japonia, unde șarlatania provocase destulă tulburare.

Aceasta nu l-a împiedicat să publice în toate ziarele anunțuri vestind capturarea creaturii pescuite în Insulele Fiji, la care nu a uitat să alăture gravuri reprezentând sirene. Până în momentul prezentării „exponatului” în muzeul său, Bamum pregătise bine lucrurile: anunțurile lui declanșaseră o veritabilă dezbatere națională asupra existenței sau inexistenței acestor ființe mitice. Cu două-trei luni mai înainte, nimeni nu discuta despre sirene și, dintre câți știau câte ceva despre ele, nimănui nu-i păsa de soarta lor. Acum, nu se mai vorbea de nimic altceva. În plus, toată lumea părea de acord că ele sunt cât se poate de reale. Bineînțeles, oamenii au dat năvală să vadă „sirena din Fiji” și să asculte dezbaterea.

Câțiva ani mai târziu, Barnum a făcut înconjurul Europei cu generalul Tom Degețelul, un pitic de cinci ani, originar din statul Connecticut, pe care acest impresar înăscut l-a prezentat drept un băiat de unsprezece ani, de origine britanică și pe care îl învățase să facă tot felul de giumbușlucuri extraordinare. Faima lui Bamum atrăgea atenția generală într-așa măsură, încât până și regina Victoria, personificarea sobrietății, curioasă să-l vadă pe talentatul pitic, a cerut să i se organizeze o reprezentație particulară la palatul Buckingham. Poate că presa engleză îl ridiculiza pe Bamum, dar acesta a știut s-o distreze și să-i câștige aprecierea și stima.

#### ARTISTUL DE CURTE

*Orice operă de artă oferită în dar unui principe devenea, prin însuși acest fapt, un lucru deosebit. Uneori artistul căuta să atragă asupra lui atenția curții și prin comportamentul său. După opinia lui Vasari, Sodoma era „binecunoscut atât pentru felul său excentric de a fi, cât și datorită faimei de pictor bun” pe care și-o câștigase.*

*Cum papei Leon al X-lea „îi plăcea să se înconjoare de asemenea indivizi ciudați și zănatici”, l-a înnobilat, ceea ce l-a făcut pe artist să-și iasă și mai tare din minți. Lui Van Mander i se părea straniu că experimentele de pictură cu gura și cu piciorul ale lui Cornelis Ketel erau achiziționate de numeroase personalități marcante „din pricina ciudățeniei lor”, deși, în fond, Ketel mergea pe urmele experimentelor similare realizate înaintea lui de Tițian, Ugo da Carpi și Palma Giovane, care, după spusele lui Boschini, pictau cu degetele „întrucât doreau să imite gestul zămislior al Creatorului Suprem”. Van Mander povestește că Grossaert a atras atenția împăratului Carol Quintul prin veșmintele fanteziste, confecționate din hârtie, pe care le purta. Astfel, el a adoptat tactica utilizată cândva de către Dinocrate, care pentru a-și deschide drum până la Alexandru cel Mare, se spune că și-a făcut apariția în sala unde monarhul împărțea dreptatea, deghizat – adică dezbrăcat – în chip de Hercule.*

ARTISTUL DE LA CURTE, MARTIN WARNKE, 1993

### **Comentariu**

Bamum a înțeles mecanismul psihologic fundamental al captării atenției oamenilor: o dată ce ochii mulțimii se opresc asupra ta, capeteți, brusc, o legitimitate specială. A trezi interes însemna a aduna lumea. „Mulțimea are buzunare”, scria el. În plus, când sunt atât de mulți la un loc, semenii noștri manifestă tendința de a acționa sau reacționa la unison. Dacă se găsește un trecător care să se oprească pentru a se uita la cerșetorul absorbit de ocupația sa ciudată de a înșira cărămizi pe trotuar, nu încapă îndoială că lângă acel trecător se vor mai opri și alții, atrași unii către ceilalți asemenea ghemotoacelor de scamă și praf de prin colțurile nemăturate. Apoi, cu ajutorul unui mic „brânci”, acești trecători pot fi împinși, încetișor, către muzeu sau către orice alt spectacol pe care li-l oferi. Cum aduni lumea? Făcând ceva neobișnuit, ceva excentric – trezește curiozitatea și vei vedea că mulțimea se va simți atrasă ca de un magnet. Oamenii se apropie ca să vadă de aproape tot ceea ce este ieșit din comun sau inexplicabil, iar o dată ce le-ai captat atenția, n-o mai lăsa să-ți scape: ori de câte ori ea se va îndrepta spre altcineva, va fi în detrimentul tău. Bamum nu se dădea în lături de la nici un artificiu și nu își făcea nici un fel de scrupule în urmărirea acestui scop, de importanța căruia era perfect conștient: menținerea în centrul atenției generale.

Prin urmare, atunci când te afli la începutul ascensiunii către putere, nu precupeți nici un efort în vederea captării atenției oamenilor. Un aspect esențial este că motivul și *calitatea* acestei atenții nu au absolut nici o însemnătate. În cazul lui Bamum, trebuie spus că oricât de dure erau comentariile criticilor, oricât de violente atacurile vizând propria sa persoană și șarlataniile pe care le pune la cale, el nu se plângea niciodată. Dacă un cronicar semna un articol deosebit de ostil, Barnum avea grijă să-l invite după aceea la o premieră și să-i ofere cele mai bune locuri. Dar Barnum mai avea și obiceiul de a trimite presei anonime prin care lansa atacuri la adresa propriilor lui spectacole, numai și numai ca să-și mențină numele în atenția publicului. Din punctul său de vedere, această atenție permanent întreținută, fie ea pozitivă sau negativă, reprezenta condiția de bază a succesului. Pentru cineva însetat de faimă, glorie și, desigur, putere, cel mai rău lucru din lume este să fie ignorat.

*Dacă ia parte la vreun spectacol public, așa cum ar fi turnirul, curteanul va trebui să aibă grijă ca harnașamentul calului său să fie frumos și ca el însuși să poarte veșminte potrivite, elegant și rafinat împodobite astfel ca să atragă privirile celor de față, așa cum fierul nu poate să nu fie atras de magnet.*

Baldassare Castiglione, 1478 - 1529

## **CHEILE PUTERII**

Capacitatea de a ieși în evidență, de a arde cu o flacăra mai strălucitoare decât aceea a oamenilor din jur, nu este una cu care te naști, ci pe care o dobândești, învățând: înveți să te plasezi în centrul atenției, atrăgându-ți-o „așa cum fierul nu poate să nu fie atras de magnet”. Când faci primii pași în carieră, trebuie să te străduiești ca în mintea oamenilor, numele tău și reputația ta să fie asociate cu o calitate sau o imagine specifică, în stare să te individualizeze, scoțându-te din anonimatul amorf al mulțimii. Această imagine individualizantă poate fi un stil vestimentar sau o anumită particularitate a personalității tale pe care oamenii se amuză s-o remarce și s-o rețină. O dată ce ți-ai creat o asemenea imagine, înseamnă că *exiști* și, sus, pe cer, își face loc și steaua ta.

Multă lume se înșală crezând că este mai indicat ca această particularitate definitorie să nu stârnească controverse și că a fi o persoană contestată este un lucru mai degrabă negativ. Nimic mai neadevărat. Dacă vrei să nu rămâi o simplă flăcăruie efemeră, dacă ții să nu îți vezi faima eclipsată de a altcuiva, deprinde-te să nu faci mofturi atunci când vine vorba despre captarea atenției generale -orice fel de publicitate are, până la urmă, efecte favorabile. Se știe că Bamum întâmpina cu bucurie atacurile și nu simțea deloc nevoia de a se apăra împotriva lor, ba chiar își cultiva imaginea de șarlatan.

Curtea lui Ludovic al XIV-lea era frecventată de numeroși scriitori, pictori și muzicieni talentați, de mari frumuseți ale vremii ca și de mulți bărbați și femei reputați pentru virtutea lor fără pată, dar despre nici unul dintre toți aceștia nu se vorbea atât cât se vorbea despre originalul duce de Lauzun. Ducele era mic de statură, aproape un pitic și de o insolență greu de închipuit - nu s-a sfiit să-și ia ca amantă pe amanta regelui și să insulte pe față nu numai întreaga curte, ci și pe suveranul țării. Cu toate acestea, regele era atât de fermecat de excentricitățile ducelui, încât nu suporta să nu îl aibă în preajma sa. De ce? Simplu: ciudățenia purtării sale atrăgea atenția tuturor. O dată captată atenția, oamenii cădeau ca sub efectul unei fascinații și simțeau nevoia prezenței „fascinatorului”, dependenți ca de un drog.

Lumea se dă în vânt după „excepții”, fenomene și curiozități - după orice iese din tiparele mediocrității. Așadar, nu te teme niciodată de calitățile (sau defectele) care te singularizează, concentrând asupra ta atenția celorlalți. Nu ocoli nici una din situațiile care te-ar face să treci drept un personaj controversat sau chiar scandalos. Este de o mie de ori mai bine să fii contestat și calomniat decât ignorat. Această lege se aplică în toate profesiile - toți profesioniștii trebuie să fie și puțin cabotini.

Și renumitul fizician Thomas Edison știa că pentru a colecta fonduri, era nevoie ca lumea să-și păstreze interesul față de lucrările sale. Modul de a le prezenta publicului devenea aproape la fel de important ca și invențiile înseși: pune la punct experimente uluitoare și, prin intermediul lor, își demonstra teoriile și descoperirile

legate de electricitate sau ținea prelegeri despre invențiile viitorului care, la vremea aceea, păreau de domeniul fantasticului-roboti, mașinării capabile să „fotografieze” gândul – și, în realitate, nu îl interesau deloc, dar, schițându-le, se menținea în atenția generală. Edison ar fi făcut absolut orice ca să arate că îi era superior rivalului său, Nikola Tesla. De fapt, Tesla era mai dotat și mai creativ decât zgomotosul Edison, însă nu devenise atât de cunoscut ca acesta. În anul 1915, s-a zvonit că premiul Nobel pentru fizică urma să le fie atribuit amândurora. Comitetul de decernare s-a hotărât în final pentru doi oameni de știință britanici. Abia mult mai târziu a ieșit la iveală că organizatorii luaseră într-adevăr contact cu Edison și că acesta i-a refuzat – nu dorea să împartă onoarea premiului cu rivalul său. În perioada respectivă, renumele americanului era mai mare, drept care el a preferat să renunțe, ca să nu îi acorde lui Tesla ocazia de a-și spori faima prin simpla alăturare a numelor lor, citate împreună.

Dacă te afli într-o situație modestă și nu ai șansa de a ieși în evidență, o tactică bună o constituie aceea de a ataca persoana cea mai cunoscută și mai puternică pe care îți poți permite s-o ataci. Când, pe la începutul secolului al XVI-lea ca tânăr slujitor anonim, Pietro Aretino a vrut să atragă atenția asupra sa și să arate ca era și poet, și-a luat inima în dinți și a publicat o serie de poeme satirice ridiculizând pe papă și afecțiunea acestuia pentru animalul său favorit, un elefant. Peste noapte, din anonim, Aretino a devenit un personaj al cărui nume era pe buzele tuturor. Procedează la fel, atacă și calomnizează pe un puternic al zilei și vei constata că obții același efect, dar nu uita să uzezi cu măsură de asemenea procedee, mai ales o dată ce îți cucerești notorietatea, fiindcă oamenii pot să vadă limpede prin manevrele tale.

După ce ajungi sub reflectoarele atenției generale, trebuie să ai grijă să nu reintri în conul de umbră și să nu cazi în uitare: este necesar să-ți diversifici metodele de a ieși în evidență în caz contrar, publicul se plictisește, se obișnuiește cu tine și, cu nestatornicia sa caracteristică, își va îndrepta atenția spre o altă „stea”. Acest joc presupune o vigilență permanentă și nu puțină inventivitate. Pablo Picasso nu le-a permis niciodată contemporanilor săi să-l uite – dacă, la un moment dat, numele lui devenea prea strâns legat de un stil specific, răsturna totul și își soca admiratorii pictând câte o nouă serie de lucrări profund diferite, într-o manieră surprinzătoare, convins fiind că era preferabil să creeze tablouri care, eventual, ar fi fost etichetate drept „urâte” sau „lipsite de armonie”, decât să devină un artist ce se autopastează, adică cineva cu care lumea se obișnuiește. Trebuie să înțelegi că oamenii au tendința de a se simți superiori acelor persoane ale căror acțiuni le pot anticipa. Dacă pui lucrurile la punct și arăți tuturor că tu și numai tu conduci jocul, modificându-l în chip neasteptat, le vei câștiga respectul și te vei menține în atenția generală.

### **Imagine:**

Reflectorul de scenă. Sub lumina lui, prezența actorului devine mai intensă. Toți ochii sunt concentrați asupra lui. Sub această rază de lumină, nu este loc decât pentru un singur om. Fă tot ce poți ca să fii tu acela. Gesturile tale să fie atât de ample, de amuzante sau de scandaloase, încât reflectorul să nu te mai părăsească, lăsându-i în umbră pe ceilalți actori.

### **Ultimul cuvânt:**

*Fii băcător la ochi și vei fi remarcat. [...] Ceea ce nu este observat nici nu există, [...] Lumina a fost aceea din care a izvorât întreaga strălucire a creației. Ea umple golurile, acoperă imperfecțiunile și dă tuturor lucrurilor o nouă viață, mai ales atunci când cele pe care se așază raza ei sunt cu adevărat pline de o valoare intrinsecă.*

(Baltasar Gracián, 1601 – 1658)

### **PARTEA A-II-A; ÎNVĂLUIE-TE ÎN MISTER**

*Într-o lume pe zi ce trece mai sufocată de banal și lamentabil esuată în familiar, ceea ce pare enigmatic atrage imediat atenția. Nu da niciodată detalii prea clare în legătură cu acțiunile și proiectele tale. Nu arata cărțile pe care le ai în mână. Ia-ți un aer misterios și prezența ta va deveni mai pregnantă. Misterul se nutrește din sine însuși și creează un efect de suspans: toată lumea va urmări cu răsuflarea tăiată, ca să vadă ce vei face mai departe. Utilizează, deci, misterul, ca să captivezi, să seduci și chiar să inspire teamă.*

### **RESPECTAREA LEGII**

Prin 1905, Parisul începuse să vuiască de zvonurile despre o tânără orientală, care apărea în mici spectacole organizate într-o reședință particulară, unde dansa acoperită de văluri, lăsându-le apoi să cadă, treptat. Un gazetar care asistase la una dintre aceste reprezentații scria: „o femeie din Orientul îndepărtat a venit în Europa, învăluită în parfumuri și împodobită cu bijuterii, ca să aducă ceva din bogăția culorilor și vieții orientale în atmosfera îmbâcsită a orașelor europene”. Curând, toată lumea avea să afle și numele dansatoarei: Mata Hari.

Puțin după începutul anului, grupuri selecte își luaseră obiceiul de a se aduna într-un salon plin de statui și de tot felul de relicve indiene. O orchestră cânta muzică inspirată din melodica hindu și javaneză. După ce își lăsa publicul să aștepte și să-și pună întrebări, Mata Hari apărea brusc într-un costum uimitor: o bustieră albă de bumbac, acoperită cu bijuterii indiene; în jurul taliei purta cingători cu pietre prețioase, care susțineau un sarong făcut să acopere și să descopere, rând pe rând, trupul dansatoarei, ale cărei brațe erau împodobite cu brățări până sus, către umeri. Apoi, Mata Hari începea să danseze într-un stil nemaivăzut în Franța – tot corpul ei se unduia, ca și cum tânăra femeie s-ar fi aflat în transă. Spectatorilor vrăjiți și devorați de curiozitate le spunea că dansurile ei povesteau frânturi din mitologia indiană și din folclorul epic javanez. Curând, personalitățile elitei pariziene, ca și ambasadorii reprezentând țări îndepărtate se băteau pe invitațiile în faimosul salon unde se producea noua stea. Circula zvonul că executa și anumite dansuri sacre, complet goală.

Lumea era dornică să știe cât mai multe lucruri despre Mata Hari. Ea declarase jurnaliștilor că se născuse în Olanda, dar crescuse în insula Java. Vorbise și despre o perioadă petrecută în India, unde învățase dansurile de cult hinduse. Îi plăcea să povestească despre indience care, după spusele ei, „se pricepeau să tragă cu arma, să călărească, să rezolve probleme de trigonometrie și să susțină discuții filosofice”. În vara anului 1905, la abia câteva luni de la debutul ei parizian, puțini o văzuseră pe Mata Hari dansând, dar numele ei se afla pe buzele tuturor.

Pe măsură ce dansatoarea dădea alte și alte interviuri, se schimbau, și multe dintre amănuntele biografice relatate: ba că, de fapt, crescuse în India, ba că bunica ei fusese fiica unei prințese javaneze sau că trăise în Sumatra, unde „călărise cu arma în mână și riscându-și viața”. Nimeni nu știa nimic precis în legătură cu ea, iar ziariștilor puțin le păsa de inconsecvențele și inadvertențele din diversele variante ce li se serviseră. Continuau s-o compare cu o zeiță indiană ori cu o creatură ieșită din paginile lui Baudelaire – fiecare după cum îi dicta imaginația, după cum și ce voia să vadă în această femeie misterioasă, venită din Orient

În august 1905, Mata Hari a susținut prima reprezentație publică. La premieră, mulțimea înnebunită de curiozitate și de dorința de a o admira pe viu, a provocat o adevărată dezordine. Dansatoarea devenise deja o vedetă adulată – un idol. Apăruseră și destule imitații. Un cronicar nota că „Mata Hari personifică toată poezia Indiei, mistică, voluptoasă și farmecul irezistibil.” Un altul scria, la rândul lui: „Dacă în India există asemenea comori nebanuite, toți bărbații din Franța vor emigra pe țărmurile Gangelui”.

În scurt timp, celebritatea lui Mata Hari și a dansurilor ei sacre a depășit limitele cercurilor de elită ale Parisului. Dansatoarea a fost invitată la Berlin, Viena, Milano. După alți doi ani, colindase deja întreaga Europă, frecventase societatea cea mai aleasă și câștigase suficienți bani ca să-și asigure o independență financiară la care puține femei din vremea aceea îndrăzneau să viseze. Apoi, aproape de sfârșitul celui de-al doilea război mondial, a fost arestată în aceeași Franță care o adulase, a fost judecată și apoi executată ca spioană în slujba nemților. Abia în timpul procesului a ieșit la lumină adevărul despre Mata Hari: nu era nici din Java ori India și nici nu crescuse în Orient. Nu avea nici un strop de sânge oriental. Numele ei adevărat era Margaretha Zelle și provenea din Friesland, o placidă regiune din nordul Olandei.

### **Comentariu**

Când a sosit la Paris în 1904, Margaretha Zelle avea în buzunar o jumătate de franc – 50 de centime. Era și ea una dintre miile de fete frumoase și tinere atrase, an de an, de magia capitalei, în care își găseau de lucru ca modele ale unor pictori, ca dansatoare de cabaret sau artiste de vodevil la Folies Bergères. După alți câțiva ani, în locul lor veneau alte fete, mai tinere, iar ele ajungeau, în marea lor majoritate, să se prostitueze pe străzile orașului care le atrăsese în mrejele lui – sau reușeau să se salveze întorcându-se în târgul lor de provincie, ceva mai puțin tinere, dar cumințite.

Margaretha Zelle era însă plină de ambiție și țintea sus. Nu avea nici un fel de experiență ca dansatoare și nu urcase în viața ei pe o scenă, dar în copilărie călătorise împreună cu familia și văzuse dansatoarele din Java și Sumatra. Și-a dat seama limpede că în spectacolul pe care îl avea de oferit, nu dansul în sine conta, după cum nu contau nici chiar corpul sau chipul dansatoarei: singurul lucru important era capacitatea ei de a se înconjura de mister. Acest mister nu consta numai în mișcările cu semnificații tainice ale dansului, în costumație sau în diversele variante biografice servite ziariștilor, nesfârșit șir de minciuni contradictorii, ci într-o anumită atmosferă creată în jurul a tot ceea ce făcea ea. Nu exista nici măcar o singură certitudine în legătură cu Mata Hari. Ea însăși părea mereu alta, uimindu-și fără încetare publicul prin costumele noi, dansurile noi, poveștile noi. Acest aer de mister păstra lumea într-o



permanentă stare de curiozitate și de așteptare nesatisfăcută. Oamenii doreau să știe mai multe despre noua stea și se întrebau ce surpriză le mai rezerva. Mata Hari nu era mai frumoasă decât fetele care veneau la Paris în căutarea celebrității și nu avea un talent deosebit nici în materie de artă a dansului. Ceea ce o făcea unică, adică ceea ce concentra asupra ei atenția neobosită a tuturor, aducându-i celebritate și bogăție, era tocmai misterul pe care știa să-l cultive. Oamenii nu se pot sustrage atracției misterului. Cum el se pretează la mereu alte interpretări, nimeni nu se mai satură de plăcerea de a le explora. Lucrurile misterioase rămân neînțelese, iar cine rămâne insondabil și insesizabil devine cu atât mai puternic. Ceea ce se înțelege se consumă și se elimină; ceea ce nu este înțeles creează putere.

## **CHEILE PUTERII**

Istoria omenirii este plină de mistere înfricoșătoare și de nepătruns: moliime, dezastre, despoți capricioși și, mai ales, cel mai mare mister dintre toate, moartea. Ceea ce nu ne explicăm recreăm în imaginație. Așa au apărut miturile și lumea lor populată de personaje fantastice. De-a lungul secolelor, însă, prin știință și rațiune, omul a risipit întinericul. Misterul și spaima au fost înlocuite de cunoaștere și de siguranța lucrurilor familiare și liniștitoare. Cu toate acestea, un preț a trebuit plătit: într-o lume din ce în ce mai banală, din care am izgonit misterul și miticul, simțim o tainică nevoie de a crea enigme și de a căuta ființe, idei și împrejurări ce nu se lasă înțelese și consumate atât de lesne.

În aceasta și constă puterea misterului – el oferă multiple paliere de interpretare care ne stimulează imaginația, creându-ne impresia existenței a ceva ascuns și minunat. Trăim înconjurați de lucruri atât de desacralizate, semenii noștri sunt atât de previzibili, încât tot ceea ce are un aer misterios ne va atrage irezistibil atenția și interesul.

Nu trebuie crezut că aerul de mister constituie un atribut exclusiv al oamenilor mari și personalităților copleșitoare. Acel mister țesut în gesturile de fiecare zi este încă și mai subtil, are o forță de fascinație încă și mai profundă. Să nu uităm că, în marea lor majoritate, oamenii sunt ființe alcătuite din prim-planuri. În ei se poate citi ca într-o carte deschisă, mai ales că nu-și dau nici o osteneală să-și controleze vorbele și imaginea. Rareori oferă vreo surpriză. Prin simplul fapt de a te arăta reținut, de a rămâne tăcut, de a rosti, din când în când, fraze ambigue, voit contradictorii sau inconsecvente, printr-un comportament straniu și subtil, vei crea această foarte seducătoare și necesară aură de mister. Cei din jur o vor amplifica prin neîncetatele lor tentative de a te descifra.

Atât artiștii, cât și escrocii înțeleg legătura vitală dintre mister și atracția pe care el o inspiră. Conte Victor Lustig, escrocul aristocrat, a dus această tehnică până la perfecțiune. Făcea întotdeauna lucruri neobișnuite sau care păreau fără sens. Apărea la cele mai bune hoteluri într-o limuzină cu șofer japonez – nimeni nu mai văzuse vreodată un șofer japonez, deci efectul de straniu și de exotic era asigurat. Purta costume dintre cele mai scumpe, dar mereu cu ceva neobișnuit și, din punctul de vedere al stricteții convențiilor, oarecum nepotrivit: o medalie, o floare, o brasardă. Nu i se reproșa lipsa de gust – era admirat pentru originalitate. La hotel primea tot timpul telegrame, pe care i le aducea șoferul japonez. Le rupea cu o nonșalanță totală. (În

realitate, era vorba despre niște telegrame false sau, mai bine zis, de foi albe.) Obişnuia să se așeze în sala de mese, cu o carte de dimensiuni impresionante în mână, surâzând în dreapta și în stânga, dar păstrându-și un aer distant. Bineînțeles, după câteva zile, întreg hotelul zbârnâia de curiozitate și de interes pentru acest om ieșit din comun.

Toată această atenție îi permitea lui Lustig să profite de pe urma fraierilor care aproape că îl implorau să le accepte încrederea și compania. Cine nu voia să fie văzut alături de misteriosul aristocrat?

Fațada enigmatică îi împiedica să bage de seamă că sunt escrocați. Cu un asemenea aer misterios, până și mediocrii par inteligenți și profunzi. O femeie întru nimic excepțională prin frumusețe sau intelect, Mata Hari devenise o adevărată zeiță, iar dansul ei fusese apreciat ca aureolat de o inspirație divină. Aerul enigmatic cu care se înconjoară un artist îi plasează imediat pe el și opera sa, în centrul atenției și curiozității tuturor, truc infailibil, după cum a demonstrat cu mare efect Marcel Duchamp. Nu ai mare lucru de făcut: nu vorbești prea mult despre ceea ce întreprinzi, stimulează imaginația oamenilor și derutează-i prin comentarii contradictorii și apoi stai deoparte și lasă-i pe ceilalți să-și bată capul să te înțeleagă.

Persoanele care știu să-și ia un aer misterios îi pun pe semenii lor într-o situație de inferioritate: aceea de a încerca să le descifreze. Dacă doresc (și exact atât cât doresc), pot să inspire teama aceea izvorâtă din fiorul ancestral al ființei umane aflate în fața necunoscutului și a incertitudinii. Toți liderii politici sunt conștienți de acest efect intimidator. De pildă, Mao Tse-tung cultivă cu abilitate caracterul enigmatic al imaginii sale – nu își pune problema inconsecvențelor sau contradicțiilor, ba chiar le exploata ca să demonstreze că el și numai el avea ultimul cuvânt în toate. Nimeni, nici măcar soția lui, nu a reușit vreodată să afirme că l-ar fi înțeles până la capăt. Iată de ce Mao a părut mereu mai mare decât era cu adevărat. „Statura” sa a devenit monumentală întrucât a fost așezată pe pedestalul atenției neslăbite a tuturor, pentru că nu exista chinez care să nu se întrebe ce va face Mao, ce va spune Mao, cu ce îi va mai surprinde el.

Dacă statutul tău nu îți îngăduie să te învâli în mister, învață cel puțin să renunți la ostentație. Din când în când, acționează într-un mod care nu corespunde cu ceea ce oamenii se așteaptă să te vadă făcând. Astfel îi vei pune în defensivă, îi vei uimi și vei atrage asupra ta acel gen de atenție care înseamnă putere. Mânuită cu inteligență, tactica aceasta poate inspira insecuritate și teamă în rândul dușmanilor

În timpul celui de-al doilea război punic (219 – 202 î. Hr.), marele general cartaginez Hannibal semăna teroarea în calea sa, mășăluind asupra Romei. Hannibal era cunoscut pentru strategia inteligentă, ca și pentru duplicitatea manevrelor sale.

Deși inferioară numeric, armata cartagineză nu se lăsa înfrântă de romani. Dimpotrivă, era mereu cu un pas înaintea acestora. Odată, însă, cercetașii din avangarda cartaginezilor au comis o eroare teribilă, îndreptând grosul trupei către o regiune mlăștinoasă, cu ariergarda spre mare. Armata romană a ocupat și blocat trecătorile din munți, tăindu-le retragerea. Comandantul romanilor, generalul Fabius era în al nouălea cer – în sfârșit, Hannibal fusese prins în capcană. Postându-și cele mai destoinice grupe de strajă în punctele de trecere, romanul și-a făcut planul de a nimici oastea cartagineză. Dar când, în puterea nopții, santinelele și-au aruncat ochii

spre locul unde se afla inamicul, nu mică le-a fost mirarea: spre munți șerpuia o uriașă procesiune cu torțe. Dacă aceea era armata cartagineză, însemna că ea se înmiise.

Străjerii s-au sfătuit între ei, cuprinși de febrilitate și neputându-se pune de acord în nici un chip. Ce se întâmplase? Primise oare Hannibal întăriri de pe mare? Avusese dintru început o parte din trupe ascunse prin apropiere și făcuse joncțiunea cu ele? Erau cumva, niscaiva duhuri?

Pe când stăteau înlemniți și se uitau, peste tot în munți au izbucnit focuri și dinspre câmpia de dedesubt a prins să urce un vuiet cumplit, ca ieșit din pâlniile a milioane de trâmbițe. Trebuie să fie demoni, și-au zis străjerii înspăimântați. Ei, oștenii cei mai viteji și mai mintoși ai lui Fabius, și-au părăsit postul și au dat bir cu fugiții, cuprinși de panică.

Până să se crape de ziuă, armata cartagineză rupsese încercuirea și scăpase din capcană. Cum a procedat Hannibal? I-a chemat în ajutor pe demonii din infern? Nici vorbă: a pus să se lege crengi de coamele cirezilor de boi aduși ca animale de povară, apoi să se dea foc acestor crengi. De departe, în întunericul nopții, mănunchiurile de ramuri semănau cu niște torțe și se părea că cei care le purtau alcătuiau o oaste numeroasă, pe cale să urce muntele. Când ramurile și, o dată cu ele, coamele vitelor au ars până la capăt, înnebunite de spaimă, animalele au început să alerge în dezordine, care încotro, umplând, cu răgetele lor văzduhul și răspândind focul pe costișele împădurite. Elementul cel mai important al planului conceput de Hannibal nu l-au constituit torțele, focul sau zgomotul, ci crearea unei diversțiuni menite să mobilizeze atenția ostașilor care păzeau trecătorile și, treptat, să-i înspăimânte. De acolo de sus, unde se aflau ei, nu aveau cum să își explice ceea ce vedeau. Dacă ar fi înțeles ce se întâmpla, nu și-ar mai fi părăsit posturile de strajă.

Atunci când te afli în capcană încolțit, cu spatele la zid, fără vreo șansă de scăpare, încearcă o experiență simplă: fa ceva care să nu poată fi explicat. Hotărăște-te asupra unei acțiuni simple, dai tradu-o în fapt într-așa un fel încât să îți descumpănești adversarul, dând loc la cât mai multe interpretări și făcând imposibilă descifrarea intențiilor tale adevărate. Nu te mulțumi să fii imprevizibil (deși această tactică dă și ea rezultate excelente – vezi Legea 17) – asemenea lui Hannibal, creează o diversivune imposibil de înțeles. Vei părea pur și simplu nebun, nimeni nu va pricepe nimic, nu se va putea găsi nici o explicație logică a reacției tale. Dacă procedezi corect, vei reuși să inspiri aceeași spaimă care altădată a înghețat sângele din vinele santinelelor lui Fabius și le-a împins să-și abandoneze pozițiile. Nu ai decât să o numești „tactica falsei nebunii a lui Hamlet”, pentru că prințul Danemarcei din piesa shakespeariană a făcut uz de ea cu mare succes, înfricoșându-l pe tatăl său vitreg, Claudius, prin purtarea sa ciudată și inexplicabilă. Misterul amplifică dimensiunile, modifică toate contururile și puterea ta pare și mai înspăimântătoare.

### **Imagine:**

Dansul Vălurilor – vălurile îmbracă trupul dansatoarei. Ceea ce lasă să se vadă excită. Ceea ce ascund stimulează imaginația. Aceasta este însăși, esența misterului.

### **Ultimul cuvânt:**

*Dacă nu îți precizezi poziția pe dată, stârnești nerăbdarea așteptării. [...] Amestecă un dram de mister în tot ceea ce faci, căci misterul însuși trezește venerație. Iar dacă explici, nu fi prea explicit. [...] în acest fel, imiți Divinitatea întrucât oamenii se minunează și nu te scapă din ochi.*

(Baltasar Gracián, 1601— 1658).

## **CONTRAARGUMENT**

Când ești la primii pași din drumul tău către culmea visată, trebuie să atragi atenția asupra ta, cu orice preț, dar o dată ajuns mai sus, este necesar să fii flexibil și capabil să te adaptezi. Nu plictisi oamenii utilizând mereu aceeași tactică. Puțin mister face minuni pentru cei care au nevoie să pară mai puternici și să se facă remarcați, dar ingredientul misterului trebuie folosit cu măsură și după un plan bine condus. Mata Hari a mers prea departe cu născocirile ei. Deși acuzațiile de spionaj erau false, în momentul respectiv, suspiciunile căpătau substanță prin însuși felul în care propriile ei minciuni sfârșiseră prin a o face suspectă. Nu permite misterului pe care ți-l crezi să se transforme, treptat, într-o reputație de înșelător nevrednic de încredere. Acest aer enigmatic trebuie să pară un joc mai degrabă inofensiv. Dacă ai mers prea departe, retrage-te.

Există situații în care dorința de a te găsi în centrul atenției se cere ținută în frâu și când scandalul și notorietatea sunt ultimele lucruri de care să ai nevoie. Această atenție pe care o atragi asupra ta nu trebuie să îi offenseze pe superiorii tăi sau să le primejduiască reputația – mai ales dacă poziția lor este solidă. Într-un asemenea caz, nu vei reuși decât să pari pe cât de josnic, pe atât de disperat. Este o întreagă artă să știi când să te oprești și când să te tragi la o parte.

O mare specialistă a tacticii de atragere a atenției a fost și Lola Montez. Ea a izbutit să se ridice de la statutul modest al unei reprezentante a clasei de mijloc din Irlanda, la cel de iubită a compozitorului Franz Liszt și apoi, a devenit amanta și consilierul politic al regelui Ludovic al Bavariei. Spre sfârșitul vieții ei, însă, Lola Montez și-a pierdut simțul proporțiilor.

În Londra mijlocului de secol al XIX-lea, celebra piesă *Macbeth*, de Shakespeare, îl avea în rolul titular pe actorul considerat pe atunci cel mai mare din lume, Charles John Kean. Oricine însemna „ceva” în societatea londoneză ținea să asiste la spectacol. Se zvonea că însăși regina Victoria și prințul consort Albert aveau să fie de față. Protocolul cerea ca, la sosirea suveranei, toți spectatorii să fie așezați la locurile lor. Astfel, publicul a venit puțin mai devreme, iar când regina a intrat în loja oficială, toată lumea s-a ridicat în picioare ca să o aplaude. Cuplul regal a așteptat câteva clipe, după care s-a înclinat ușor, în semn de salut, apoi, supușii, ca și suverana lor, s-au așezat, iar luminile s-au stins. Brusc, toți ochii s-au întors spre loja situată vizavi. Din întunericul sălii și-a făcut apariția o femeie, care a luat loc după ce regina se așezase. Era Lola Montez. Purta o diademă bătută în diamante, de un deosebit efect în părul ei brun, iar pe umeri avea o pelerină lungă, din blană de hermină. Cu un gest ușor, femeia a lăsat să-i cadă pelerina, dând la iveală decolteul adânc al unei rochii de catifea roșie. Din sală a început să se audă murmurul uluit al spectatorilor. Întorcând capul, aceștia vedeau că regina și prințul evitau să-și îndrepte privirile spre loja Lolei Montez. Au făcut și ei exact același lucru, astfel încât în tot restul serii nimeni nu s-a

uitat la ea. A fost ignorată cu desăvârșire. După această scenă fatală, nici un reprezentant al „lumii bune” nu a mai îndrăznit vreodată să se lase văzut în compania irlandezei. Întreaga sa forță magnetică dispăruse ca prin farmec. Devenise o paria. Statutul său era total compromis.

Nu da niciodată impresia că mori de dorința de a te afla în centrul atenției, pentru că acea atitudine denotă nesiguranță, iar nesiguranța subminează puterea. Trebuie să înțelegi că există situații când acest lucru este potrivit intereselor tale. Dacă, de exemplu, este de față un rege, sau o regină, sau vreo personalitate de rang echivalent, fă o reverență și retrage-te în umbră – în nici un caz nu încerca să intri în competiție.

## **LEGEA 7**

### **PUNE-I PE ALȚII SĂ MUNCESCĂ ÎN LOCUL TĂU, DAR ATRIBUIE-ȚI TOATE MERITELE**

#### **ARGUMENT**

*Folosește-te de înțelepciunea, cunoașterea și alergătura altora în vederea atingerii scopurilor tale. Nu numai că astfel îți vei economisi timpul și energia, dar îți vei crea și o aureolă ca de zeu în privința eficienței. Până la urmă, cei care le-au ajutat vor fi dați uitării dar lumea își va aminti de tine. Nu fă niciodată tu însuți ceea ce poți pune pe alții să facă în locul tău.*

#### **ÎNCALCAREA ȘI RESPECTAREA LEGII**

În 1883, omul de știință sârb Nikola Tesla era angajat la departamentul european al companiei Edison Continental. Se dovedise un inventator talentat, iar Charles Batchelor, director de întreprindere și prieten al lui Thomas Edison, la convins să vină să-și încerce norocul în America și i-a dat o scrisoare de recomandare către patron. Astfel a început o viață de necazuri și de suferințe care nu sfârșit decât o dată cu moartea sa.

Când Tesla s-a întâlnit cu Edison la New York, faimosul inventator l-a angajat imediat. Tânărul lucra optsprezece ore pe zi. A încercat să perfecționeze dinamurile primitive ale lui Edison și, în cele din urmă, s-a oferit să proiecteze altele. Patronului i se părea că aceasta ar fi însemnat ani întregi de experimente, fără nici un fel de certitudine asupra rezultatului, dar i-a răspuns: „Uite, ai aici cincizeci de mii de dolari. Sunt ai tăi dacă reușești”. Tesla a muncit zi și noapte și, după numai un an a creat o versiune mult îmbunătățită a motorului, completată cu comenzi automate. S-a dus la Edison să-i dea de veste și să-și primească banii promiși. Edison s-a arătat satisfăcut de îmbunătățirile aduse, pentru care tot creditul urma oricum să-i revină companiei lui, dar când a venit vorba despre bani, lucrurile s-au schimbat: „Tesla, se vede că nu înțelegi umorul nostru american!”, i-a spus el tânărului sârb și i-a acordat doar o mică mărire de salariu.

Tesla era obsedat de ideea de a construi un motor electric pe curent alternativ, Edison nu credea decât în curentul continuu și nu numai că a refuzat să-l sprijine, ci a făcut tot posibilul pentru a-l sabota. Tânărul inventator s-a adresat unui mare magnat, George Westinghouse, din Pittsburgh, care își înființase propria sa companie de electricitate. Westinghouse l-a susținut fără rezerve, și ia finanțat cercetările și i-a promis un onorariu

generos și o cotă-parte din profiturile viitoarei invenții. Motorul pe curent alternativ proiectat de Tesla este și astăzi un motor-etalon, dar după ce i s-a trecut numele pe brevetul de invenție, au apărut alții, pretinzând că numai datorită cercetărilor lor de până atunci s-a realizat noul motor. Numele lui Tesla s-a pierdut pe drum, iar lumea a ajuns să asocieze invenția cu acela al lui Westinghouse însuși.

Un an mai târziu, Westinghouse a pierdut o parte din afacere și s-a lăsat „înghițit” de J. Pierpont Morgan, care l-a obligat să-i rezilieze contractul tânărului inginer sârb. L-a explicat că dacă i-ar fi plătit sumele prevăzute în înțelegerea lor, compania ar fi fost ruinată. L-a convins să accepte să vândă patentele de invenție contra sumei de două sute șaisprezece mii de dolari – o mulțime de bani, fără îndoială, dar o cifră cu mult mai mică decât aceea de peste douăsprezece milioane cât valorau ele în momentul respectiv. Astfel, Tesla a fost depozitat de averea, patentele și, în esență, de paternitatea oficial recunoscută asupra celei mai importante invenții din cariera sa.

Numele lui Guglielmo Marconi rămâne legat pentru totdeauna de inventarea radioului. Puțini știu însă ca această invenție – în 1899, Marconi a transmis un semnal de pe un mal al Canalului Mânecii pe celălalt – se baza pe un brevet din 1897 al lui Tesla și că toată munca sa depindea de cercetările acestuia, încă o dată, omul de știință sârb nu s-a ales nici cu bani, nici cu glorie. Prin urmare, Tesla a inventat un motor cu inducție, apoi, generatorul de curent alternativ și a fost adevăratul „părinte al radioului”. Și totuși nici una dintre aceste creații nu îi poartă numele – omul și-a sfârșit viața în sărăcie.

În 1917, i s-a spus că urma să i se decerneze Medalia Edison a Institutului american de inginerie electrică. A refuzat-o. „Îmi propuneți să mă onorați cu o medalie pe care s-o port la rever și să mă împăunez cu ea vreme de un ceas, în fața membrilor institutului vostru. Ați fi în stare, să-mi acoperiți trupul cu decorații și să continuați să-mi înfometați mintea nerecunoscându-i meritele și creațiile care reprezintă o parte însemnată din temelia existenței institutului.”

#### Broasca țestoasă, elefantul și hipopotamul

*Într-o zi broasca țestoasă s-a întâlnit cu elefantul care a trâmbițat: Dă-te la o parte din calea mea stârpitură! Vezi să nu te calc !” Dar broasca țestoasă era curajoasă, așa că a rămas pe loc. Elefantul a călcat pe ea dar nu a putut să o strivească. „la nu te mai lauda atât Domnule Elefant. Sunt la fel de puternică pe cât esti tu”, a zis broasca țestoasă. Elefantul s-a mulțumit să râdă. Atunci broasca țestoasă l-a pus să vină pe deal a doua zi, dis-de-dimineață.*

*În dimineața următoare, înainte de răsăritul soarelui, broasca țestoasă a coborât repede dealul, grăbindu-se să ajungă la râu, unde l-a găsit pe hipopotam, care era pe cale să revină în apă, după ce își petrecuse noaptea ca de obicei, adică mâncând. „Domnule Hipo! Ce-ar fi să ne luăm la întrecere? Sunt gata să pun rămașag că sunt tot atât de puternică pe cât ești și tu !” Hipopotamul a izbucnit în hohote de râs. Ce idee caraghioasă, s-a gândit el, dar a acceptat. Broasca țestoasă a scos o funie lungă și ia zis hipopotamului s-o țină bine în bot până când o să strige ea „Hei !”. Apoi broasca țestoasă s-a repezit în sus, pe deal, unde elefantul începuse să-și cam piardă răbdarea așteptând-o. l-a dat acestuia celălalt capăt al funiei și i-a spus: „Când o să-ți strig „Hei !”, să tragi cât poți și o să vedem care din noi e mai puternic”. Pe urmă, broasca a coborât până la jumătatea costișei de unde nu putea fi văzută, și a țipat din rărunchi: „Hei !”. Și elefantul și hipopotamul s-au pornit să tragă și iar să tragă, din răspuțeri, dar nici unul nu l-a putut urni pe celălalt – se vede treaba că erau la fel de puternici amândoi. Au recunoscut că*

*broasca țestoasă avea tot atâta putere ca și ei. Nu fă niciodată ceva ce poți pune pe alții să facă în locul tău. Broasca țestoasă a lăsat munca în seama celorlalți și s-a ales cu gloria.*

FABULA ZAIREZĂ

### **Comentariu**

Mulți își închipuie că în domeniul științei, unde se lucrează cu date exacte și cu fapte concrete, nu există rivalitățile meschine care tulbură restul omenirii. Și Nikola Tesla a nutrit această iluzie. A crezut că știința nu are nimic de-a face cu „relațiile” și că faima și bogăția nu contează. Totuși, pe măsură ce înainta în vârstă, tocmai jocurile de culise i-au ruinat cariera științifică. Nelegându-și numele, în mod oficial, de nici una dintre descoperiri sau invenții, nu își putea găsi sponsori pentru finanțarea cercetărilor sale, deși mintea îi era plină de idei. În timp ce medita la mari creații tehnice, pe care să le scoată la lumină în viitor, alții i le furau pe cele deja finalizate și, o dată cu ele, gloria cuvenită inventatorului lor adevărat.

Tesla dorea să facă totul singur – de fapt, și-a irosit energia și a ajuns să trăiască în sărăcie. Edison era exact contrariul. De fapt, nu a fost niciodată un veritabil om de știință sau inventator. Cândva chiar afirmase că nu avea nevoie să fie matematician -putea oricând să-și angajeze unul.

Aceasta a și fost metoda sa preferată. Ca om de afaceri și ca publicist, sesiza repede direcția spre care se îndreptau lucrurile și ocaziile ce i se ofereau și își alegea pe cei mai buni cercetători din domeniul cu cea mai mare perspectivă. Dacă era nevoie, nu se dădea în lături să fure și de la concurență. Cu toate acestea, numele său este mult mai celebru decât al lui Tesla și se asociază în mintea oamenilor cu mai multe invenții.

Aici lecția este dublă: în primul rând, că paternitatea (și, deci, gloria câștigată de pe urma) unei invenții este la fel de importantă, dacă nu cumva și mai importantă decât invenția, însăși. Trebuie, să te asiguri că nu ți-o fură nimeni, că nu trage nimeni foloase de pe urma muncii tale. Iată de ce trebuie să fii mereu cât se poate de vigilent și lipsit de milă – păstrează secretul asupra cercetărilor și lucrărilor tale aflate în curs, până când ai siguranța că deasupra capului nu se învârtesc păsări de pradă. În al doilea rând, învață să profiți tu de munca altora ca să-ți atingi scopurile. Timpul este prețios, iar viața scurtă. Dacă încerci să faci totul de unul singur, te vei extenua, îți vei irosi energia și nu vei izbuti să-ți realizezi proiectele. Este mult mai bine să-ți menajezi forțele, apoi să apuci în gheare de uliu ceea ce au muncit alții și să găsești o modalitate de a-ți însuși rezultatele acestei munci.

*În comerț și în industrie, toată lumea fură. Am furat, nu glumă, și eu. Numai că am știut cum să fur.*

**Thomas Edison, 1847-1931**

*Este limpede, dacă vânătorul se pune la adăpost în trăsură, folosește picioarele celor șase cai și așază hățurile în mâna lui Wang Liang, se cheamă că nu va osteni și îi va fi ușor să ajungă din urmă chiar cele mai iuți dintre animale.*

*Dar hai să spunem că ar fi refuzat să profite de trăsură, ar fi renunțat la folositoarele patrupede și la îndemânarea de vizitiu a lui Wang Liang și ar fi pornit după vânat pe jos; atunci, chiar dacă ar fi avut picioare la fel de sprintene ca ale lui Lou Chi, tot nu ar fi putut pune mâna pe pradă. De fapt, dacă ar beneficia de avantajul*

*unor cai buni și al unor trăsurile solide, până și șerbii sau slujitoarele s-ar dovedi pricepuți la vânătoare.*

HAN-FEI-TZU, FILOSOF CHINEZ DIN SECOLUL AL III-LEA Î. HR.

### **CHEILE PUTERII**

Universul puterii seamănă, ca dinamică, cu jungla: există unii care trăiesc din vânătoare și alții, mulți la număr (hiene, vulturi), care trăiesc din vânatul doborât de primii. Înzestrați cu mai puțină imaginație, nu se dovedesc capabili să facă ceea ce se cere făcut pentru edificarea puterii. Își dau seama destul de repede însă că, dacă au suficientă răbdare să aștepte, se va găsi întotdeauna un alt animal care să muncească în locul lor.

Să nu fim naivi- chiar în acest moment, când tu salahorești la cine știe ce proiect, deasupra capului ți se învârt, în cercuri, vulturi care caută să-și asigure supraviețuirea și chiar gloria deposedându-te de roadele creativității tale. Nici nu are rost să te plângi sau să te lași înecat de amărăciune, ca Tesla. Cel mai bun lucru este să te aperi și să intri și tu în tagma prădătorilor. După ce ți-ai pus bazele unui statut puternic, transformă-te în vultur și vei economisi o groază de timp și de energie.

Dintre acești doi „poli” ai jocului, unul poate fi ilustrat de exemplul exploratorului Vasco Nunez de Balboa, care era obsedat de ideea de a descoperi El Dorado, legendara cetate a bogățiilor.

### **GĂINA OARBĂ**

*O găină care își pierduse văzul, dar se obișnuise să scurme pământul în căutarea hranei, deși oarbă, continua, stăruitoare, să-și vadă de scurmat. Ce folos avea biata proastă din toată munca? O altă găină, aceasta cu ochi ageri, și care prefera să-și cruțe ghearele delicate, nu se mai dezlipea de lângă ea și fără să-și dea nici o osteneală cu scurmatul, se bucura de roadele muncii celeilalte. Căci îndată ce oarba scotea la iveală câte un bob de orz, surata ei îl și înghițea.*

FABULE, GOTTHOLD LESSING, 1720 - 1781

Pe la începutul secolului al XVI-lea, după nenumărate greutăți și peripeții pline de primejdii, scăpând ca prin urechile acului din încleștarea morții, a găsit dovezile existenței unui mare și bogat imperiu în sudul Mexicului, pe teritoriul de astăzi al Republicii Peru. Cucerind imperiul incașilor și jefuindu-l de comorile sale, Balboa ar fi devenit un al doilea Cortés. Din păcate pentru el, îndată după ce a făcut descoperirea respectivă, s-a răspândit și zvonul despre ea, printre sute de alți aventurieri avizi de cucerire și de avere.

Exploratorul nu și-a dat seama că jumătate din „secretul succesului” o reprezintă tocmai secretul și, desigur, supravegherea vigilentă a celor din jur, părtași la taina descoperirii. La numai câțiva ani de la localizarea fostului imperiu incaș, un soldat din propria sa armată, pe numele său Francisco Pizarro, a contribuit la condamnarea lui la moarte prin decapitare, pentru trădare, Pizarro s-a dus apoi să culeagă roadele atâtor ani investiți de Balboa în căutări stăruitoare.

La celălalt „pol” se află pictorul Peter Paul Rubens, care, târziu în cursul carierei sale, s-a văzut copleșit de numărul mare de comenzi primite. Atunci, Rubens și-a creat



sistemul lui: a adus în spațiosul său atelier o duzină de pictori, toți de o valoare remarcabilă și i-a pus să se „specializeze” – unul picta veșminte, altul, bijuterii, un al treilea, peisajele de fundal și așa mai departe. Astfel artistul și-a pus la punct o „linie de producție” completă, în care angajații săi lucrau la un mare număr de tablouri în același timp. În zilele când își anunța vizita vreun client de seamă, Rubens le dădea liber colaboratorilor și vizitatorul îl găsea pictând cu gesturi incredibil de iuți și cu o uluitoare energie. Cuprins de o admirație vecină cu evlavie, musafirul pleca minunându-se de forța geniului acestui om prodigios, care era în stare să dea atât de multe capodopere într-un răstimp atât de scurt.

Aceasta este esența Legii: învață să-i determini pe alții să muncească, și să te împodobești cu laurii gloriei meritate de ei – lumea va crede că ai geniul și puterea unui zeu. Dacă îți închipui că ar fi important să faci totul de unul singur, nu vei ajunge prea departe. Vei avea soarta unui Balboa sau a unui Tesla. Găsește pe alții care să fie înzestrați cu talentul și creativitatea care ție îți lipsesc. Angajează-i să lucreze pentru tine și pune-ți numele înaintea numelor lor sau fură-le munca și prezintă-o drept a ta. Vei părea tuturor omul cel mai genial din lume.

Legea se poate aplica și fără să fie nevoie să-ți parazitezi contemporanii : folosește bogata rezervă de cunoaștere și înțelepciune a trecutului: Isaac Newton spunea că aceasta înseamnă „să te sui pe umerii unor uriași”. Se referea la faptul că descoperirile sale se întemeiau pe cele ale înaintașilor. Newton știa că o mare parte din faima sa de savant genial se datora capacității lui de a continua și aprofunda cercetările oamenilor de știință ai antichității, Evului de Mijloc și Renașterii. La rândul său, Shakespeare nu s-a sfiit deloc să preia subiecte, personaje și chiar dialoguri din scrierile lui ; Plutarh (ori ale altor autori), tocmai pentru că nimeni nu îl putea întrece pe marele filosof și biograf grec când era vorba de analize psihologice de finețe sau de replici pline de spirit. De atunci încoace, oare câți condeieri nu au împrumutat, la rândul lor, din opera shakespeariană, plagind-o?

Cine nu știe că, în ziua de astăzi, prea puțini politicieni își scriu singuri discursurile? Dacă ar fi să se bazeze pe propriile lor cuvinte, este greu de crezut că ar căpăta vreun vot. Toată elocvența, tot umorul și mai toată inteligența care li se atribuie aparțin, de fapt, celui (celor) din talentul, căruia (căror) ies textele rostite apoi, în public. Unii cu munca, alții cu gloria. În legătură cu aceasta inepuizabilă sursă de inspirație care este trecutul, „vestea bună” ar fi că ea rămâne accesibilă tuturor, învață să o utilizezi și oamenii te vor considera genial, chiar în condițiile în care nu ești decât un hoț de idei inteligent.

Gândește-te bine: toți scriitorii care au scormonit prin cotloanele firii omenești, marii strategii din vechime, cronicarii prostiei și nebuniei veacurilor, regii și reginele care au plătit cu prețul dureros al experienței directe învățătura despre împovărașoarea mânuire a puterii – această comoară de cunoaștere zace așipită și acoperită de praf. Iată uriașii care te așteaptă ca să li te sui pe umeri. Geniul lor va fi geniul tău, experiența lor va fi experiența ta, strălucirea lor va fi strălucirea ta. În plus, nici unul dintre ei nu se va întoarce să le dezvăluie celorlalți contemporani ai tăi cât ești de puțin original. Alege: ori îți croiești singur drum poticnit prin viață, făcând greșeli peste greșeli și irosind timp și energie ca să îți formezi propria ta experiență,

ori înrolezi sub stindardul tău batalioanele trecutului. Cândva, însuși Bismarck a spus: „Proștii spun că învață din experiență. Eu unul prefer să profit de experiența altora”.

### **Imagine:**

Vulturul. *Dintre toate ființele din junglă, el o duce cel mai bine. Munca grea a celorlalți devine a lui, neputința lor de a supraviețui devine hrana lui. Nu îl scăpa din ochi pe Vultur: Când tu muncești, el se învârte pe deasupra capului tău. Nu te lupta cu el. Alătură-i-te.*

### **Ultimul cuvânt:**

*Există multe lucruri pe care trebuie să le cunoaștem, viața este scurtă și, fără cunoaștere, nu valorează nimic. Iată de ce avem acest minunat mijloc de a afla câte ceva de la fiecare. Astfel, profitând de sudoarea frunții altora, îți cucerești faima de adevărat oracol.*

(Baltasar Gracián, 1601 -1658)

### **CONTRARGUMENT**

Există împrejurări când a exploata munca celorlalți, arogându-ți tot meritul, nu constituie o tactică înțeleaptă: dacă situația ta nu este suficient de solidă, se va spune că încerci să scapi de o concurență care te sperie. Ca să devii un bun profitor de pe urma talentelor altora, trebuie să te bucuri de un statut inatacabil. În caz contrar, lumea te va cataloga drept escroc.

Învață să recunoști momentul potrivit pentru a împărți gloria cu colaboratorii – adică atunci când acest lucru este în interesul tău. Nu trebuie să te arăți prea lacom, mai ales când șeful este altcineva. Ideea istoricei vizite în China i-a aparținut președintelui Richard Nixon, dar evenimentul ar fi putut foarte bine să nu aibă loc, dacă la realizarea lui nu ar fi contribuit diplomația atât de abilă a lui Henry Kissinger și nici nu ar fi fost atât de fructuos în absența subtilului secretar de stat american. Cu toate acestea, când a venit momentul recunoașterii meritelor, discret și cu iscusință Kissinger a lăsat președintelui „partea leului” din glorie. Știa prea bine că adevărul avea oricum să iasă la iveală și nu a dorit să-și pericliteze situația, așezându-se în centrul scenei. A condus jocul cu o mână de expert: și-a asumat meritul pentru munca subordonaților și, pentru propria muncă, și-a cedat gloria, cu eleganță, superiorului. Așa și nu altfel se procedează.

## **LEGEA 8**

### **FĂ OAMENII SĂ VINĂ LA TINE -LA NEVOIE, FOLOSEȘTE O MOMEALĂ**

### **ARGUMENT**

*Când obligi pe cineva să acționeze, tu ești cel care stăpânește situația. Este întotdeauna mai bine să-ți determini dusmanul să vină la tine, ocazie cu care își*

*abandonează propriile sale planuri. Ademenește-l cu momeli irezistibile – și apoi, treci la atac. Cărțile cele mai bune se află în mâna ta.*

## **RESPECTAREA LEGII**

La Congresul de la Viena, în 1815, reprezentanții marilor puteri s-au reunit pentru a trasa noile granițe din Europa postnapoleoniană. Orașul era plin de veselie. Unele mai strălucitoare decât altele, balurile se țineau lanț. Negocierile aveau loc mai degrabă în culise, dar peste toate acestea plutea, ca o amenințare difuză, umbra marelui înfrânt. Napoleon nu fusese cu adevărat îndepărtat, nici din mintea, nici de frontierele dușmanilor lui de până mai ieri: corsicanul se afla la doi pași de coasta Italiei, pe insula Elba.

Chiar dacă era sub pază, un om de cutezanța și de creativitatea lui nu putea să nu înspăimânte pe toată lumea. Austriecii s-au gândit să trimită asasini plătiți să-l lichideze, dar până la urmă s-au răzgândit. Planul era mult prea riscant. Alexandru I, țarul Rusiei, impetuos din fire, întreținea atmosfera de neliniște: când aliații săi din coaliția antinapoleoniană au refuzat să-i recunoască „drepturile” la o parte din teritoriul Poloniei, le-a aruncat în față amenințarea: „Dacă nu, îi dau drumul monstrului!” „Monstrul”, știau cu toții, era Napoleon. Un singur om părea de netulburat - Talleyrand, fostul ministru de externe al exilatului din Elba. Calm și sigur de el, de parcă știa ceva în plus, ceva ce toată lumea continua să ignore.

Între timp, pe mica sa insulă, Napoleon ducea o viață care, prin miniaturizarea amplitudinii și perspectivei, se transformase într-o parodie tragi-comică a traiului de la curtea din Paris: exista un bucătar, un șef al garderobei imperiale, un pianist, ca muzician oficial, și o mână de curteni. Totul fusese pus la cale anume pentru a-l umili și planul dădea rezultat.

În iarna aceea, s-au întâmplat, însă, niște evenimente atât de stranii și de dramatice, încât ar fi putut face parte din intriga unei piese de teatru. Paza insulei era asigurată de un număr de nave de război britanice, care patrulau în permanență, ținându-și tunurile îndreptate asupra tuturor căilor de acces spre Elba. Și totuși, nu se știe cum, în plină zi, pe 26 februarie 1815, o fregată având la bord nouă sute de oameni, l-a luat pe Napoleon din insulă și a ieșit în larg. Englezii au încercat s-o urmărească, dar nu au izbutit. Această evadare incredibilă a uluit întreaga lume și a băgat groaza în participanții la congresul vienez.

Deși ar fi fost în mai mare siguranță dacă ar fi părăsit Europa, Napoleon nu numai că a decis să revină în Franța, ci a aruncat destinului o nouă sfidare: a pornit asupra Parisului, în fruntea unei mici armate adunate din mers, cu gândul de a-și recuceri tronul. Carisma împăratului abdicat își avea încă puterea ei. Poporul s-a strâns din nou în jurul său – mai bine zis, i s-a așezat la picioare. Revenit la domnie, regele Ludovic al XVIII-lea l-a trimis pe mareșalul Ney, cu trupe și ordin să îl aresteze, dar și Ney, și soldații luptaseră sub acvila imperială și, la vederea lui Napoleon, i s-au alăturat fără să șovăie. „Uzurpatorul” redevenise „împăratul”. Din toate părțile, voluntarii se înghesuiau. Marea Armată de altădată își refăcea rândurile. Franța era străbătută de talazuri de entuziasm. La Paris, mulțimea se afla în plin delir, iar regele s-a văzut, pentru a doua oară, „Ludovic-fără-țară”.

A doua domnie a lui Napoleon nu a durat, totuși, decât o sută de zile. Curând, vârtejul entuziasmului s-a mai domolit. Statul se afla în stare de faliment, resursele în stare de epuizare. Lui Napoleon nu îi rămâneau prea multe de făcut. În iunie, la Waterloo, înfrângerea sa a rămas definitivă. De data aceasta, monarhii coalizați își însușiseră învățămintele lecției Elba și l-au trimis în exil departe, pe o insulă stâncoasă și umedă cu numele Sfintei Elena, așezată în largul coastelor de vest ale Africii. De acolo existau prea puține șanse de evadare.

### **Comentariu**

Adevărul despre miraculoasa plecare a lui Napoleon de pe insula Elba nu a ieșit la lumină decât mult timp după aceea. Mai toți cei ce veniseră să-l viziteze îi spusese că popularitatea de care se bucura în Franța era la cote mai ridicate ca oricând și că țara l-ar reprimi cu brațele deschise. Printre acești vizitatori s-a numărat și generalul austriac Koller, care l-a convins că, dacă evada, marile puteri coalizate, inclusiv Anglia, i-ar fi acceptat prezența pe tronul Franței. La urechile împăratului din Elba ajunsese și informația conform căreia englezii îl vor lăsa să treacă și, într-adevăr, evadarea s-a produs la ceasurile amiezii, în plină rază de supraveghere a ochanelor britanice.

Ceea ce Napoleon nu avea de unde să știe era că în spatele acestor așa-zise scurgeri de informații se afla un om – și anume, fostul său ministru de externe. Scopul lui Talleyrand nu era restaurarea gloriei imperiului, ci aducerea lui Napoleon în situația de a fi zdrobit o dată pentru totdeauna. Ferm convins că ambiția acestuia punea în mare primejdie stabilitatea Europei, Talleyrand se întorsese de multă vreme împotriva lui. Când, după abdicarea de la Fontainebleau, aliații l-au exilat pe împărat în insula Elba, Talleyrand a protestat energic – cu Napoleon atât de aproape, pacea continentului nu putea fi considerată sigură – dar nimeni nu a găsit cu cale să-l asculte.

În loc să încerce să-și impună punctul de vedere, a preferat să aștepte. Cu tactul și răbdarea sa, a reușit, încetul cu încetul, să-și câștige sprijinul miniștrilor de externe englez și austriac, Castlereagh și Metternich.

Toți trei l-au scos pe Napoleon dintr-o capcană, pentru a-l atrage într-o altă, și mai mare. Vizita generalului Koller trebuia să lanseze momeala: i s-a „șoptit” exilatului promisiunea de reînviere a vechii glorie. Asemenea unui mare șahist, Talleyrand a calculat totul dinainte. Știa prea bine că Napoleon urma să cadă în laț, după cum știa și că, o dată revenit pe tron, avea să târască Franța într-un nou război, care, având în vedere situația precară a țării, nu putea dura mai mult de câteva luni. Unul dintre diplomații prezenți la congresul de la Viena, care ghicise jocul fostului ministru de externe, a spus, pare-se: „A dat foc casei ca s-o scape de ciumă”.

*Atunci când pun momeala ca să atrag căprioarele, nu trag în prima venită s-o adulmece – aștept să se adune toată turma.*

**Otto von Bismarck, 1815 -1898**

### **CHEILE PUTERII**

Oare de câte ori în istorie nu s-a repetat același scenariu: un lider agresiv întreprinde o serie de acțiuni cutezătoare care îi aduc puterea, pentru ca, încet-încet, după ce ea atinge apogeul, lucrurile să înceapă a merge prost, întorcându-se, parcă, împotriva lui? Dușmanii săi se coalizează ca să-l învingă și, încercând să-și păstreze avantajul, el însuși comite greșeala de a nu se opri la timp, apoi, inevitabil, se prăbușește. De ce funcționează scenariul după același mecanism? Pentru că această persoană agresivă rareori stăpânește cu adevărat situația. De obicei, nu calculează cu prea multă clarviziune și nu este în măsură să anticipeze consecințele actelor sale de cutezanță. Fiind în permanență pe punctul de a reacționa la „mutările” mereu mai numeroșilor săi adversari și, deopotrivă, la urmările neprevăzute ale propriilor decizii, energia agresivității se întoarce împotriva sa.

Când ai pătruns pe tărâmul puterii, trebuie să-ți pui o întrebare esențială: ce rost are să mă reped când colo, când dincolo, să mă zbat ca să-mi rezolv problemele și să-mi înving rivalii, dacă nu mă simt niciodată stăpân pe situație? Răspunsul este simplu: concepția ta despre putere este greșită. Ai confundat acțiunea eficientă cu o acțiune agresivă. În cele mai multe cazuri, acțiunea de eficiență maximă este... inacțiunea, așteptarea calmă a momentului când, frustrați, dușmanii cad în capcana pe care le-ai întins-o – este, deci, preferabil să țințești spre puterea stabilă, de durată și nu spre o victorie rapidă, dar greu sau imposibil de consolidat.

Nu uita: esența puterii constă în capacitatea de a-ți păstra atuul inițiativei, adică de a-ți determina adversarul să reacționeze la acțiunea *ta* și să rămână în defensivă. Dacă îi obligi pe ceilalți să vină la tine, brusc devii stăpân pe situație și începi să ții totul sub control. A avea putere înseamnă a avea control. Cum? Două sunt lucrurile pe care le ai de făcut: în primul rând, trebuie să te deprinzi să-ți stăpânești emoțiile – nu te lăsa niciodată influențat de furie – și, în al doilea rând, exploatează tendința firească a oamenilor de a reacționa prin furie atunci când sunt puși cu spatele la zid și când se văd atrași în capcană. Pe termen lung, strategia de a-ți scoale inamicul de pe pozițiile pe care și le-a ales, pentru a-l aduce pe cele hotărâte de tine constituie o armă mult mai eficientă decât orice acțiune agresivă.

Studiază cu atenție jocul de mare maestru al lui Talleyrand. Întâi, și-a învins impulsul de a le demonstra aliaților că Napoleon trebuia trimis mai departe de hotarele Franței. Este cât se poate de natural să vrei să-i convingi pe oameni pledându-ți cauza și impunându-ți punctul de vedere prin forța cuvintelor, numai că situația poate să-ți devină potrivnică. Puțini dintre contemporanii lui Talleyrand credeau că împăratul abdicat mai reprezenta un pericol. A-i convinge de contrariu ar fi însemnat o mare risipă de energie; în plus, în plină euforie a victoriei, Talleyrand ar fi riscat să pară o „casandă” pesimistă și alarmistă. A preferat să tacă și să-și stăpânească emoțiile și neliniștea. Apoi a făcut lucrul cel mai important: i-a întins lui Napoleon capcana cea mai tentantă, devenită irezistibilă datorită celei mai dulci dintre momeli. Îi cunoștea punctele vulnerabile – impetuozitatea și setea de glorie. Știa, în același timp, că poporul îl iubea pe „micul caporal” cu redingotă gri. Și-a jucat cărțile la perfecție. Chiar dacă, mușcând din momeală, Napoleon a revenit pe tron, nu exista riscul de a întoarce soarta în favoarea sa: Talleyrand mersese la sigur. Nimeni nu cunoștea mai bine ca el starea jalnică în care se găsea țara. Dar chiar dacă împăratul ar fi reușit să depășească dificultățile, șansele sale de succes puteau deveni reale

numai în situația în care ar fi fost în măsură să-și aleagă momentul și să-și stabilească singur planul de acțiune. Talleyrand a „pus” capcana, adică a preluat controlul asupra factorului „timp” și a factorului „spațiu”.

Avem, fiecare, un anumit potențial de energie și există un moment în care această energie atinge punctul maxim. Dacă îți silești adversarul să vină la tine, îl determini să-și cheltuiască energia. În 1905, Rusia și Japonia se aflau în stare de război. Japonezii nu începuseră decât de puțină vreme să-și modernizeze flota militară, astfel că, sub aspectul capacității de luptă, forțele navale țariste dețineau o clară supremație. Dar mareșalul Togo Heihachiro a pus în circulație o serie de informații false și i-a obligat pe ruși să-și disloce navele ancorate în docurile din Marea Baltică. Momeala – le-a creat impresia că ar putea nimici flota japoneză dintr-un singur atac fulgerător. Numai că rușii nu au reușit să ajungă în Japonia pe ruta cea mai scurtă – prin Strâmtoarea Gibraltar, Canalul Suez și Oceanul Indian – pentru că aceste zone se aflau sub control britanic, iar Marea Britanie era aliata japonezilor. Flota țarului a trebuit să ocolească, pe după Capul Bunei Speranțe, toată Africa, adică să parcurgă peste șase mii de mile marine în plus. Cam pe când navele rusești atinseseră Capul, japonezii au răspândit un alt zvon fals: că flota lor ieșise înaintea rușilor, în scopul de a contraataca. Astfel, aceștia au făcut tot drumul în stare de alertă maximă. La sosirea în apele Japoniei, marinarii ruși erau epuizați, surmenați, încordați până la limita crizei de nervi, în timp ce japonezii îi așteptau odihniți și liniștiți. În ciuda inferiorității tehnice și a lipsei ei de experiență în domeniul războiului naval modern, flota japoneză a zdrobit flota rusă.

Unul dintre avantajele silirii dușmanului să vină la tine – așa cum au învățat japonezii pe seama rușilor-este și acela că îl forțezi să acționeze pe teritoriul tău. Însuși faptul că se află pe teren ostil îl va determina să devină nervos, adică să se precipite și să comită greșeli. Este preferabil ca și pentru negocieri sau alte întâlniri de lucru, să-ți ademenești adversarul tot pe teritoriul tău sau într-un loc fixat de tine. Tu beneficiezi de superioritatea implicită a celui care alege, în timp ce el se vede introdus în plin necunoscut, deci împins să se plaseze în defensivă.

Manipularea este un joc periculos. Dacă cineva bănuiește că ar fi manevrat, devine din ce în ce mai greu de ținut sub control. Totuși, atunci când îți determini dușmanul să vină la tine, îi creezi iluzia că el este cel care controlează situația. Nu va observa sforile trase de mâna ta și nu își va da seama că este o simplă marionetă, după cum nici lui Napoleon nu i-ar fi trecut prin minte că nu el era stăpânul jocului și unicul autor al cutezătoarei evadări ce l-a readus pe tron.

Totul depinde de dulceața momelii. Dacă montezi o capcană suficient de atrăgătoare, vârtejul de emoții și dorințe în care îți vei arunca adversarul îl va face cu totul orb față de realitate și de rațiune. Cu cât mai mare îi va fi lăcomia, cu atât va fi mai lesne de dus de nas.

Unul dintre marii nou-îmbogățiți americani din secolul al XIX-lea, Daniel Drew, era un as în jocul la bursă. Când voia să cumpere sau să vândă acțiuni, ridicând sau coborând prețul pieței, nu prea opera prin metode directe. Unul dintre trucuri era să se năpustească în clubul select de pe Wall Street unde se număra printre membri. Lăsa impresia că s-a oprit să-și mai tragă sufletul în drum spre Bursă și își scotea obișnuita năframă roșie, cu care își ștergea fruntea asudată. Din această ciudată cravată-batistă

îi cădea, ca din întâmplare, o bucată de hârtie. Omul nu dădea semne că ar fi observat-o. Cum ceilalți membri ai clubului căutau întotdeauna să prevadă „mișcările” lui Drew, nu ratau niciodată ocazia de a sări să culeagă hârtiuța – pe care se găsea, în mod invariabil, câte un „pont” de bursă. Bineînțeles că zvonul se răspândea cu iuțeala fulgerului, iar membrii clubului se repezeau ca oile, să cumpere sau să vândă acțiuni, făcând jocul lui Drew.

Dacă îi poți pune pe oameni să-și sape singuri gropile, de ce te-ai osteni s-o faci tu?! Hoții de buzunare știu și ei să mizeze pe acest lucru. Cheia hoției de buzunare este să știi în care buzunar se află portofelul. „Specialiștii” cu experiență în domeniu preferă adesea să-și practice meseria în gări sau alte locuri publice unde sunt puse anunțuri de tipul: „Feriți-vă de hoții de buzunare”. Văzând avertismentul afișat, trecătorii verifică din reflex dacă banii sunt la locul lor și duc mâna la buzunarul cu pricina. Pentru „șuți”, este ca și cum ar da la pește în butoiul de la pescărie. Se cunosc cazuri când înșiși hoții au lipit asemenea anunțuri, tocmai ca să se asigure de succes.

Când îi obligi pe oameni să vină la tine, uneori este mai bine să nu faci un secret din faptul că le forțezi mâna. Renunți la viclenie în favoarea manipulării vizibile. Implicațiile psihologice sunt profunde – persoana care hotărăște pare puternică și impune respect.

Marele pictor și arhitect renascentist Filippo Brunelleschi practica intens arta de a le induce altora conștiința inferiorității, silindu-i să vină la el. Așa își manifesta puterea. Odată, a primit o comandă de mare importanță și răspundere: repararea domului catedralei florentine Santa Maria del Fiore. Când, însă, municipalitatea a decis să angajeze un al doilea om, pe Lorenzo Ghiberti, lui Brunelleschi i s-a sleit bucuria. Îl cunoștea pe nou său „secund” și știa că obținuse slujba datorită legăturilor cu magistratii orașului. Era sigur că Ghiberti nu avea să-l ajute cu nimic, dar că va ridica pretenții la glorie. Atunci, când lucrările au ajuns la un punct critic, Brunelleschi a fost cuprins, pe neașteptate, de o suferință misterioasă. A trebuit să-și înceteze activitatea, dar le-a atras atenția comanditarilor că, de vreme ce l-au angajat pe Ghiberti, acesta ar putea continua munca și fără el. Curând, a devenii limpede că „secundul” nu era bun de nimic, iar dregătorii orașului s-au văzut obligați să vină să se milogească la maestru. Întâi, nici nu s-a uitat la ei; s-a mărginit să le repete că Lorenzo Ghiberti ar trebui să fie în stare să termine lucrările. Până la urmă, edilii au înțeles și l-au concediat pe nedoritul ajutor.

Ca prin minune, Brunelleschi s-a însănătoșit. Nu avusese nevoie să se dea în spectacol cu izbucniri de furie frustrată – s-a limitat la a practica arta de a-i sili pe ceilalți să vină la el.

Dacă, într-o anumită împrejurare, ții morțiș, în numele demnității tale, să-i determini pe alții să vina la tine și reușești, vor continua s-o facă și când nu le-o vei mai cere.

### ***Imagine:***

Ursul momit cu miere. Vânatul de urși nu își aleargă prada. Când se știe hăituit, animalul este imposibil de prins și, dacă îl ataci, devine feroce. Atunci,

vânătorul înțelept pune capcane și îl momește cu miere. Nu își pierde suflul cu goana și nu își riscă nici viața. Nu rămâne decât să aștepte.

#### **Ultimul cuvânt:**

*Războinicii pricepuți îi fac pe ceilalți să vină la ei, nu se duc după dânșii. Acesta este principiul golului și al plinului, al alterității și sinelui. Când îi determini pe dușmani să vină la tine, se golesc de forță; atâta vreme cât nu te duci tu la ei, forța ta continuă să te umple. A ataca golul cu plinul este ca și cum ai arunca cu pietre în niște ouă.*

(Zhang Yu, comentator din secolul al XI-lea al *Artei războiului*)

#### **CONTRAARGUMENT**

Cu toate că, în general, se consideră că a-i epuiza pe ceilalți silindu-i să umble după tine constituie o politică înțeleaptă, există situații când se recomandă mai degrabă să-ți lovești adversarul pe neașteptate, fulgerător și fără cruțare, ca să-l demoralizezi și să-l secătuiești de energie. Astfel, în loc să-i obligi pe alții să vină la tine, te duci tu la ei, îi forțezi să iasă la luptă și preiei controlul situației. Elementul surpriză și viteza atacului sunt arme puternice, pentru că dușmanul va trebui să reacționeze fără să fi avut timp să-și facă vreun plan. În absența răgazului necesar analizării situației, va comite erori de judecată și va fi aruncat în defensivă. Această strategie este contrariul așteptării lângă capcană, dar servește aceluiași scop: oponentul tău va fi silit să reacționeze unde și cum decizi tu.

Oamenii precum Cesare Borgia și Napoleon au uzat de factorul surpriză și de rapiditate ca mijloace de intimidare și de control. O acțiune neașteptată devine cu atât mai înspăimântătoare și mai demoralizantă. Trebuie să-ți alegi strategia în funcție de împrejurări. Dacă timpul lucrează în favoarea ta și ești convins că forțele tale și cele ale rivalilor tăi sunt sensibil egale, obligă-i să-și consume, energia venind la tine. Dacă, însă, nu ai vreme să aștepți – pentru că, de pildă, dușmanul tău e slab, iar trecerea timpului i-ar permite să se refacă – nu îi oferi această șansă. Lovește iute și nu-i va rămâne nici un loc unde să se retragă. După cum spunea celebrul Joe Louis, „N-are decât să fugă, că tot nu are unde să se ascundă”.

## **LEGEA 9**

### **ADJUDECĂ-ȚI VICTORIA PRIN FAPTE, NICIODATĂ PRIN VORBE**

#### **ARGUMENT**

*Orice triumf de moment pe care crezi că l-ai obținut prin dispute verbale este, în realitate, o victorie à la Pyrrhus: resentimentele stârnite sunt mai puternice și durează mai mult decât orice schimbare temporară de opinie. Este o mai grăitoare dovadă de forță să-ți raliezi punctul de vedere al celorlalți prin acțiunile tale, fără să rostești nici un cuvânt. Nu explica: demonstrează.*



## **ÎNCĂLCAREA LEGII**

În anul 131 î. Hr., consulul roman Publius Crassus Dives Mucianus asedia cetatea grecească Pergamos și, ca să străpungă zidurile, s-a văzut obligat să folosească un berbec. Cu câteva zile mai înainte, într-un șantier naval din Atena, zărise câțiva bușteni zdraveni, gata pentru a fi transformați în catarge și a dat ordin să-i fie trimis imediat cel mai mare dintre ei. Supraveghetorul militar care a primit porunca afirma că romanul cerea, de fapt, bușteanul cel mai mic.

Discuția cu soldații consulului amenința să nu se mai sfârșească: grecul susținea că acest buștean mai mic era cel mai potrivit și mai ușor de transportat. Soldații i-au spus că generalul lor nu era deloc omul cu care să-ți îngădui să glumești, însă meșterul o ținea pe-a lui, că singurul bun era bușteanul cel mic, fiindcă se potrivea cu o mașinărie pe care o construia el însuși. Le-a desenat schițe peste schițe și a îndrăznit chiar să sublinieze că, la urma urmei, specialistul era el și că, fiind simpli soldați, ceilalți habar nu aveau despre ce vorbeau. Dar ei își cunoșteau comandantul și au izbutit să-l convingă pe meșter să-și lase deoparte competența și să facă ceea ce i se ordonase.

Dar, după plecarea soldaților, omul s-a gândit mai bine: ce rost avea să execuți un ordin din care nu putea să iasă nimic bun? Prin urmare, a trimis bușteanul cel mic, fiind aproape sigur că și consulul va vedea că era preferabil să-l folosească pe acesta și că îl va răsplăti cum se cuvine.

Când a fost adus bușteanul, Mucianus le-a cerut explicații oamenilor săi. I-au povestit că meșterul se încăpățănase să le arate de ce ar fi trebuit să îl aleagă pe acela, dar că promisese totuși să le trimită pe cel mare. Mucianus s-a infuriat. Nici măcar nu se mai putea concentra asupra asediului și a spargerii zidurilor cetății înainte ca asediații să primească întăriri. Nu se mai gândea decât la îndrăznețul care îi nesocotise ordinul și a poruncit să fie adus în fața lui, fără întârziere.

Meșterul a venit în tabăra romanilor după câteva zile și i-a explicat consulului motivele hotărârii sale. A repetat aceleași argumente pe care le prezentase soldaților, arătând că era cu mult mai bine să se ia în considerare părerea specialiștilor și că, dacă s-ar încerca de îndată demolarea zidurilor cu berbeculele trimis de el, consulul ar fi satisfăcut de rezultat. Mucianus l-a lăsat să termine și apoi a pus să fie dezbrăcat de veșminte și bătut cu nuiele până când omul și-a dat sufletul.

## **Comentariu**

Meșterul (al cărui nume istoria nu îl consemnează) își petrecuse o viață întreagă proiectând corăbii, catarge și grinzi. Era considerat cel mai pricepui inginer din Atena, o cetate care nu ducea lipsă de oameni talentați și competenți. Stăpân pe meseria lui, știa că are dreptate. Un berbec mai mic și mai lesne de manevrat putea fi lansat asupra zidurilor cu o viteză mai mare, având, adică, o forță distructivă sporită. Eficacitatea nu este numai decât direct proporțională cu dimensiunea. Bineînțeles că Mucianus nu putea să nu fie sensibil la logică și să nu înțeleagă faptul că știința este neutră, iar rațiunea, superioară. Cum să mai rămână consulul un prizonier al propriei sale ignoranțe, când inginerul îi desena schițe clare și îi explica principiile teoretice aflate la baza sfatului dat?

Meșterul acela era o întruchipare a unui tip destul de des întâlnit printre semenii noștri: tipul celui care contrazice. Acești oameni nu știu că vorbele nu sunt niciodată neutre și că, discutând în contradictoriu cu un superior, se avântă să ofenseze inteligența unuia mai puternic decât ei. De regulă, ei neglijează să ia în calcul și personalitatea celui contrazis. Cum fiecăruia i se pare că este singurul care are dreptate și cum rareori oamenii se lasă convinși prin cuvinte, raționamentul cel mai bine pus la punct cade într-o ureche surdă. Încolțiți, neobosiții noștri atleți ai disputei argumentează și contraargumentează cu și mai mare aprindere, săpându-și singuri mormântul. O dată ce i-au creat celeilalte persoane sentimentul nesiguranței și inferiorității, nici elocvența unui Socrate nu i-ar mai putea salva.

Nu este vorba numai despre inutila lipsă de tact de a te certa cu un superior, ceea ce trebuie să eviți. Care dintre noi nu se consideră un maestru al opiniilor juste și al gândirii corecte?! Prin urmare, trebuie să fii atent: învață să demonstrezi valabilitatea punctului tău de vedere în mod indirect.

## **RESPECTAREA LEGII**

În 1502, toată Florența știa că în atelierul cioplitorilor de la biserica Santa Maria del Fiore exista de mult timp un bloc de marmură enorm. Cândva fusese o magnifică „bucată de carne”, cum spuneau pietrarii, dar dalta stângace a unui sculptor o spărșese tocmai acolo unde ar fi trebuit să se afle picioarele statuii. Nu se mai putea face nimic din ea. Piero Soderini, primarul orașului, se gândise să salveze blocul, dându-i o comandă lui Leonardo da Vinci sau vreunui alt maestru, dar sfârșise prin a se lăsa păgubaș – toți spusese ră același lucru: marmura era stricată. Astfel, deși costase bani mulți, blocul zăcea acoperii de praf în spatele bisericii.

Așa stăteau lucrurile până când câțiva dintre prietenii marelui Michelangelo i-au scris la Roma, unde trăia sculptorul pe atunci. El și numai el ar fi putut face ceva din marmura aceea, au insistat ei, fiindcă blocul era, într-adevăr, minunat. Michelangelo a venit la Florența, l-a cercetat cu atenție și a spus că ar putea sculpta din el o statuie frumoasă, a cărei poziție să ocolească spărtura. Soderini ajunsese și el la concluzia că ar fi fost o pierdere de vreme – nimeni nu ar fi în stare să rezolve problema vechii mutilări a blocului, însă, până la urmă, și-a dat acordul, iar Michelangelo s-a hotărât ca din marmura ciuntită să facă un David ținând în mână praștia.

Mai târziu, pe când artistul făcea ultimele retușuri la statuia supranumită și „Urișul”, Soderini a venit să-l viziteze. Considerându-se un „cunoscător”, s-a apropiat să studieze lucrarea și i-a spus lui Michelangelo că, după părerea lui, nasul lui David era prea mare. Sculptorul și-a dat seama că musafirul său stătea exact sub chipul personajului și, prin urmare, nu îl privea din perspectiva corectă.

Fără un cuvânt, i-a făcut semn să-l urmeze sus, pe schelă. Ajuns pe platformă, a luat dalta și a cules un pumn de praf și așchii de marmură rămase pe scânduri, apoi a început să se prefacă a-și relua lucrul la nasul uriașului, lăsând să cadă pulberea din pumn, puțin câte puțin. Cu Soderini în spatele lui, pe o treaptă mai jos, artistul părea că retușează. După câteva minute de asemenea pantomimă, Michelangelo s-a întors către primar: „la uită-te acum”, i-a spus. „Da, îmi place mai mult așa. Parcă i-ai dat viață”, a răspuns Soderini.

## SULTANUL ȘI VIZIRUL

*A fost un vizir care și-a slujit stăpânul vreme de vreo treizeci de ani și s-a făcut cunoscut și admirat pentru loialitatea, cinstea și devoțiunea credinței în Allah. Cinstea aceasta a lui i-a adus însă și mulți dușmani printre curteni, care răspândeau zvonuri despre duplicitatea și perfidia sa. I le-au repetat sultanului zi și noapte, până când acesta a început să nu mai aibă încredere în vizir și a ajuns să-l condamne la moarte pe omul care îi consacrase treizeci de ani de devotament sincer. Pe meleagurile acelea, condamnații la moarte erau legați și azvârlți în îngrăditura în care sultanul își ținea câinii de vânătoare cei mai feroce. Flămânde, animalele se repezeau asupra victimelor și le sfâșiau imediat.*

*Înainte de a fi aruncat între copoi-călăi, vizirul a cerut să i se îndeplinească o ultimă dorință: „Aș vrea să-mi dați un răgaz de zece zile ca să-mi plătesc datoriile, să iau înapoi banii împrumutați unor prieteni, să dau stăpânilor lor unele bunuri ce mi-au fost încredințate spre păstrare și să-mi împart averea între rudele și copiii mei, cărora trebuie să le aleg și un tutore”.*

*Primind promisiunea că nu va încerca să fugă, sultanul i-a acordat vizirului păsuirea solicitată. Acesta s-a întors degrabă acasă, a adunat o sută de galbeni și s-a dus să-i facă o vizită căpeteniei vânătorilor, care avea în grijă câinii suftanului. I-a oferit cei o sută de galbeni și i-a spus: „Lasă-mă să mă ocup eu de câini vreme de zece zile. Vânătorul s-a învoit și vizirul a petrecut acest răstimp îngrijindu-se de animale cu mare atenție, răsfățându-le și hrănindu-le. La sfârșitul celor zece zile, 9 îi mâncau din palmă.*

*În ziua a unsprezecea, vizirul a fost chemat să se înfățișeze înaintea sultanului – i-au citit de la capăt toate acuzațiile și, sub ochii stăpânului său, l-au legat și l-au azvârlit în ocolul câinilor. Numai că, văzându-l, animalele i-au venit în întâmpinare dând din coadă. L-au adulmecat cu bucurie și, sărind în jurul lui, au început să se joace cu el.*

*Sultanul și ceilalți curteni, aflați de față la ceea ce ar fi trebuit să fie o execuție cumplită, erau uluiți. Vizirul l-a auzit pe stăpânul său întrebându-l cum se făcea că fiarele îi cruțaseră viața și i-a răspuns: „Am avut grijă de câini vreme de zece zile. Sultanul a văzut rezultatul cu proprii săi ochi. De tine, stăpâne, am avut grijă vreme de treizeci de ani și cu ce m-am ales ? Sunt condamnat la moarte din pricina acuzațiilor urzite de dușmanii mei”.*

*Sultanului i s-au înroșit obraji de rușine. Nu numai că l-a iertat pe cinstitul vizir, ci i-a dăruit un rând de veșminte scumpe și i-a dat pe mână pe toți cei care îi întinaseră bunul renume. Generos, vizirul i-a eliberat și a continuat să se poarte cu blândețe față de ei.*

**VICLEȘUGUL CEL ISCUSIT – CARTEA ARABĂ A ÎNȚELEPCIUNII ȘI ȘIRETENIEI, SECOLUL AL XIII-LEA**

### **Comentariu**

Michelangelo știa prea bine că dacă ar fi modificat forma nasului, ar fi stricat statuia. Dar Soderini era comanditarul și se mândrea cu rafinamentul bunului său gust. A-l jigni contrazicându-l și argumentându-și punctul de vedere nu numai că nu i-ar fi adus sculptorului nici un câștig, dar i-ar fi distrus și șansa de a obține alte comenzi.

Michelangelo era prea inteligent ca să se ia la ceartă. Soluția găsită de el a fost simplă: a schimbat, la propriu, perspectiva lui Soderini și, aducându-l mai aproape de figura statuii, l-a făcut să creadă că i-a urmat sfatul.

Din fericire pentru posteritate, sculptorul a lăsat intactă perfecțiunea lui David, dându-i, totuși, comanditarului iluzia că a ținut seama de părerea sa. Iată dubla forță de convingere a faptei – nimeni nu se consideră ofensat și ideea capătă consistența unui adevăr dovedit

## **CHEILE PUTERII**

În ceea ce privește puterea, este necesar să înveți să-ți analizezi acțiunile prin prisma efectelor lor pe termen lung asupra altor persoane. Dezavantajul oricărei tentative de a marca un punct sau de a obține o victorie pe calea argumentului verbal constă în imposibilitatea anticipării exacte a consecințelor cuvintelor și a modului în care ele i-ar putea afecta pe interlocutori. Unii dintre ei îți pot arăta, în chip politicos, că te aprobă, dar, în realitate, opinia ta le trezește resentimente. Uneori, ceva din ceea ce spui riscă să jignească, fără voia ta. Cuvintele au această caracteristică periculoasă: pot fi interpretate în funcție de starea de spirit și de complexe oamenii. Până și argumentul cel mai bine ales este, întrucâtva, lipsit de soliditate, tocmai pentru că lumea nu mai are încredere în natura insesizabilă a vorbelor și, deși ne lășăm convinși de ele la un anumit moment, după un timp mai scurt sau mai lung, revenim la vechiul nostru fel de a gândi, dacă nu din alt motiv, măcar din pură obișnuință.

Trebuie să înțelegi un lucru: cuvintele nu îl costă mai nimic pe cel care le rostește. Cine nu știe că în „focul” unei discuții, omul spune aproape orice ca să-și argumenteze punctul de vedere?! Se recurge la citate din Biblie, se fac referiri greu de verificat la tot soiul de statistici și așa mai departe. Cine mai este dispus să „cumpere” asemenea gogoși? În schimb, faptele și demonstrațiile concrete sunt dovezi puternice și pline de sens. Ele au o existență clară, palpabilă și imposibil de contestat. „Da, acum nasul statuii arată într-adevăr cum trebuie”. Fără vorbe jignitoare, fără risc de interpretare eronată. Nimeni nu se ia la ceartă cu o dovadă irefutabilă. După cum remarca Baltasar Gracián, „De regulă adevărul îl vezi, nu îl auzi”.

Sir Christopher Wren a fost întruchiparea britanică a tipului de „om al renașterii”. Stăpâna matematica, astronomia, fizica și fiziologia. Deși erudiția sa era cunoscută, în cursul îndelungatei sale cariere de arhitect fără egal în Anglia, de multe ori clienții îi cereau să facă tot felul de modificări neinspirate în proiectele sale. Sir Christopher nu și-a ieșit niciodată din fire și nu s-a simțit niciodată vexat. Dispunea de alte mijloace cu care să-și demonstreze ideile.

În 1688, arhitectul a proiectat o splendidă clădire menită să devină sediul primăriei din Westminster. Primarul, însă, nu a fost satisfăcut. De fapt, era neliniștit. I-a spus lui Wren că se îndoia de siguranța etajului și se temea să nu se prăbușească peste cabinetul său, amplasat la parter. I-a cerut să mai pună două coloane de susținere, fiindcă paza bună trece primejdia rea. Fiind și un experimentat inginer, Wren și-a dat seama că cele două coloane nu aveau absolut nici un rost și că temerile primarului erau total neîntemeiate. Cu toate acestea i-a făcut pe plac și le-a construit, spre marea mulțumire și recunoștință a clientului său. Abia câțiva ani mai târziu, urcându-se pe schele niște lucrători au observat că faimoasele coloane nici nu atingeau tavanul – se

opreau la câțiva centimetri mai jos: erau „false” – dar ambele părți obținuseră ceea ce doreau. Primarul putea să-și uite angoasele, iar arhitectul a făcut, în felul său ironic, un „recurs la posteritate”, care a demonstrat că proiectul inițial fusese corect.

#### FAPTELE LUI AMASIS

*După ce Apries a fost detronat așa după cum am arătat, la domnie a venit Amasis, era de baștină din provincia Sais și se născuse în cetatea Siuph. La început, egiptenii se simțeau îndemnați să-l disprețuiască și nu își puneau mare nădejde în el din cauza originii lui umile, lipsite de distincție, dar, cu timpul, i-a făcut să-și schimbe părerea fără să fie nevoit să recurgă la măsuri drastice. Printre avuțiile sale nenumărate se afla și un lighean mare, din aur masiv, în care el și oaspeții săi își răcoreau picioarele. A pus să fie topit și din metal să se toarne o statuie a unuia dintre zei, pe care a așezat-o apoi în locul ce i s-a apărut cel mai potrivit din oraș. Egiptenii veneau mereu să vadă statuia și o priveau cu profundă venerație, iar Amasis, îndată ce a auzit de emoția pe care ea le-o trezea, a adunat oamenii și le-a dezvăluit faptul că sculptura atât de prețuită fusese mai înainte un lighean unde își spălaseră picioarele, se ușuraseră și vomitaseră. A continuat spunându-le că el însuși semăna cu statuia, pentru că altădată fusese un simplu om de rând, iar acum devenise regele lor: prin urmare, așa cum ajunseseră să respecte ligheanul transformat, ar face bine să-l respecte și pe el. Astfel i-a convins pe egipteni să-l accepte de stăpân.*

ISTORII, HERODOT, SECOLUL AL V-LEA Î. HR.

Avantajul demonstrației constă în faptul că adversarii nu se simt ofensați și că, prin urmare, nu refuză aprioric să se lase convinși. Le creezi certitudinea concretă că ideile tale sunt mai puternice decât orice argument.

Un îndrăzneț l-a interpellat odată pe Nikita Hrușciiov, în mijlocul unui discurs în care denunța crimele lui Stalin: „Dar și dumneata erai coleg cu Stalin, tovarășe Hrușciiov. De ce nu l-ai oprit atunci?”, a strigat el. De la tribună, interpellatul nu îl putea identifica pe curajos și, furios, a întrebat: „Cine a spus asta?” Tăcere. Nici o mișcare. După câteva secunde de încremenire încordată, Hrușciiov a continuat calm: „Acum înțelegeți și voi de ce nu l-am oprit”. În loc să se grăbească să explice (un lucru pe care, oricum, îl știau toți) că oricine l-ar fi înfruntat pe Stalin și-ar fi riscat viața și că cel mai vag semn de rebeliune însemna moarte sigură, Hrușciiov i-a făcut să simta pe pielea lor ceea ce simțeau oamenii față de Stalin și paranoia sa – frica de a vorbi deschis, teroarea inspirată de un autocrat. Demonstrația a fost zdrobitoare. Nu mai era nevoie de argumente și de cuvinte.

Există o formă a persuasiunii (și a manipulării) care transcende acțiunea și intră pe teritoriul simbolului. Forța simbolului – un drapel, un mit, un monument – prin încărcătura sa emoțională, se dispensează de explicații. Este ceva ce înțelege toată lumea, un dat sau un mesaj implicit. În 1975, Henry Kissinger era angajat într-un lung și frustrant proces de negocieri cu Israelul, vizând retrocedarea unei porțiuni din

deșertul Sinai, ocupat în 1967. Brusc, Kissinger a suspendat aceste discuții foarte tensionate și a decis să facă puțin turism. S-a dus să viziteze ruinele străvechii fortărețe cetate-simbol pentru evrei, unde, în anul 73 d. Hr., șapte sute dintre înaintașii lor comiseseră un act de sinucidere în masă, preferând să moară decât să se predea asediatorilor romani. Întreg Israelul a înțeles mesajul vizitei lui Kissinger – secretarul de stat îi acuza indirect că promovează o politică sinucigasă. Deși vizita în sine nu le-a schimbat ideile, le-a dat totuși de gândit și le-a sugerat un posibil avertisment. Asemenea simboluri cu trimitere la fondul emoțional au o percutanță enormă.

Când țiintești puterea sau cauți să o păstrezi, alege întotdeauna calea indirectă. Calculează bine „costurile” dacă, pe termen lung, nu contează că cealaltă persoană este sau nu de acord cu tine ori dacă timpul și propria sa experiență o vor determina să-ți dea dreptate, atunci nici nu te mai osteni cu demonstrațiile. Nu îți irosi energia și vezi-ți de drumul tău.

### DUMNEZEU ȘI AVRAAM

*Dumnezeu Cel Preaînalt îi promisese lui Avraam că nu îi va lua sufletul decât dacă el însuși va dori să moară și îl va ruga să îl ia la EL. Când viața lui Avraam a ajuns aproape de sfârșit, Dumnezeu S-a hotărât să îl aducă acasă și i-a trimis un înger sub chipul unui bătrân atât de decrepit, încât abia de se mai putea ține pe picioare. Acesta s-a oprit la ușa lui Avraam și i-a spus: „Avraame, aș vrea să-mi dai ceva de mâncare”. Avraam s-a uitat la el, uimit, și i-a răspuns: „Mori. Ar fi mai bine să închizi ochii decât să trăiești într-o asemenea stare de decădere”.*

*Avraam avea întotdeauna merinde puse deoparte pentru drumeții aflați în trecere, așa că i-a dat bătrânului o strachină cu fiertură de carne și miez de pâine. Moșneagul s-a așezat să mănânce, înghițea cu mare greutate și mâncarea îi cădea din mână, împrăștiindu-se pe jos. „O, Avraame”, a zis bătrânul. „Ajută-mă tu să mănânc.”*

*Avraam i-a luat mâncarea din mâinile tremurânde și a încercat să-i vâre în gură o îmbucătură, dar buzele moșneagului nu au izbutit s-o țină și zeama i s-a scurs în barbă și, de acolo, pe piept „Câți ani ai, moșule?”, l-a întrebat.*

*Bătrânul i-a răspuns. Era cu foarte puțin mai în vârstă decât Avraam însuși. Acesta a exclamat: „Doamne Dumnezeule, ia-mă la Tine înainte de a ajunge și eu să am anii omului acesta și să mă aflu în starea în care este el acum”. Nici nu a apucat Avraam bine să rostească aceste vorbe că Dumnezeu i-a și luat sufletul, aducându-l acasă.*

VICLEȘUGUL CEL ISCUSIT – CARTEA ARABĂ A ÎNȚELEPCIUNII ȘI ȘIRETENIEI,  
SECOLUL AL XIII-LEA

### Imagine:

Scrânciobul. Sus, jos și iar sus, și iar jos – așa te fac să mergi cuvintele și argumentele: urci și cobori, dar nu înaintezi, nu ajungi nicăieri. Dă-te jos din scrânciob și fă-te înțeles fără să dai din picioare sau să-ți iei vânt cu mâinile. Lasă-i pe ceilalți sus, unde cred că se află și gravitația îi va aduce încetisor, înapoi pe pământ.

### Ultimul cuvânt:

*Nu te angaja niciodată în dispute. Nu contrazice. Nu există nimic care să trebuiască discutat; nu da altceva decât rezultate.*

(Benjamin Disraeli, 1804 – 1881)

## **CONTRAARGUMENT**

În ceea ce privește puterea, argumentele verbale au un singur scop (și o singură utilitate) de bază: să distragă atenția și să-ți acopere urmele arunci când practici duplicitatea sau când ești prins cu minciuna. În asemenea cazuri, este în avantajul tău să argumenentezi și să contrazici cu toată forța de care ești în stare. Atrage cealaltă persoană într-o dispută și ea nu îți va mai observa viclenia sau înșelătoria. Dacă ești prins mințind, cu cât pari mai ofensat și mai sigur pe tine cu atât dai impresia că acuzația este nefondată.

Această tehnică i-a salvat pe o mulțime de escroci. De pildă, contele Victor Lusting, un maestru al pungășiilor, a vândut unor duzini de fraieri dornici de câștiguri ușoare, o cutie în care era o așa-zisă mașină de copiat bani. Chiar după ce constatau că fuseseră escrocați, oamenii preferau să nu se ducă la poliție și să evite riscul unei publicații stânjenitoare. Dar s-a găsit un anume șerif Richards, din Remsen County, în statul Oklahoma, care să nu se împace atât de lesne cu ideea de a fi fost pungășit de zece mii de dolari și care i-a luat urma lui Lustig până într-un hotel din Chicago.

Escrocul a auzit o bătaie în ușă. A deschis și tot ceea ce a văzut în fața ochilor a fost țeava unui revolver. „Bine, dar ce s-a întâmplat?”, a întrebat el imperturbabil. „Ticălos nenorocit”, a urlat șeriful, „să știi că te omor. M-ai fraierit cu una dintre cutiile alea afurisite ale tale!” Lustig s-a prefăcut uimit. „Cum adică? Vrei să spui ca nu merge?”, a întrebat Lustig, „Știi foarte bine că nu merge”, a sărit Richards. „Dar așa ceva e imposibil. Ai respectat instrucțiunile?”, a întrebat Lustig, „Am făcut exact ce mi-ai spus să fac”, a răspuns celălalt „Nu se poate, pe undeva, ai făcut ceva greșit”, iar discuția se învârtea în cerc. Țeava armei mai coborâse puțin.

Apoi Lustig a trecut la faza a doua a tacticii discuției: a revărsat un torent de aiureli tehnice în legătură cu modul de manevrare a cutiei. Șeriful era complet derutat și își pierduse mult din siguranța de sine de la început. „Uite ce”, a continuat escrocul „Îți dau banii înapoi chiar acum, pe loc, îți dau și instrucțiuni scrise despre cum să lucrezi cu mașinăria aia și o să vin în Oklahoma să văd dacă funcționează cum trebuie. În felul acesta, pur și simplu, nu ai cum să pierzi.” Călcându-și pe inimă, șeriful s-a declarat de acord. Ca să-i dea deplină satisfacție, Lustig a scos o sută de bancnote de câte o sută de dolari și i le-a dat, liniștindu-l și sfătuindu-l să se distreze câteva zile la Chicago. Potolit și puțin cam încurcat, în cele din urmă, șeriful a plecat. În următoarele dimineți, escrocul a citit ziarele cu cea mai mare atenție, până când, într-unul dintre ele a găsit ceea ce căuta: un scurt articol referitor la arestarea, judecarea și condamnarea șerifului Richards, sub învinuirea de a fi pus în circulație bani falși. Lustig a câștigat disputa- șeriful nu a mai revenit să-l deranjeze vreodată.

## **LEGEA 10**

# PERICOL DE CONTAMINARE: EVITĂ-I PE CEI NEFERICIȚI ȘI GHINIONIȘTI

## ARGUMENT

*Se poate muri și din suferința altcuiva – stările emoționale sunt la fel de contagioase ca și bolile. Poate ai impresia că dai o mână de ajutor unui om aflat pe cale să se înece, dar nu faci decât să-ți grăbești propria nenorocire. Uneori, cei nefericiți atrag nefericirea; nu numai atât: ți-o pot transmite și ție. Înconjoară-te de oameni fericiți și norocoși.*

## ÎNCĂLCAREA LEGII

În 1818, la Limerick, în Irlanda, s-a născut Marie Gilbert. Prin anii 1840, ea a sosit la Paris sperând să-și facă un nume ca dansatoare și actriță. Și-a luat pseudonimul de Lola Montez – mama ei avea ceva strămoși de origine iberică – și s-a prezentat drept ceea ce visa să devină: dansatoare de flamenco, pretinzând totodată că venea din Spania. Câțiva ani mai târziu, cariera ei părea să fi apus și, ca să supraviețuiască, tânăra s-a făcut curtezană. Curând, a ajuns cea mai cunoscută demimondenă a Parisului.

Nu exista decât un singur om care să o poată salva: Alexandre Dujarier, proprietarul celui mai citit ziar din Franța și respectat cronicar dramatic. Lola s-a hotărât să-l cucerească. Informându-se asupra obiceiurilor lui, a aflat că în fiecare dimineață, Dujarier ieșea să se plimbe călare. Bună amazoană ea însăși, într-o zi i-a tăiat calea și aproape că l-a răsturnat – „un accident”. Nu după mult timp, cei doi au început să-și facă plimbarea matinală împreună, iar în două săptămâni, Lola s-a mutat la noul ei iubit.

O vreme au fost fericiți împreună. Cu sprijinul lui Dujarier, ea și-a relansat cariera de dansatoare, în ciuda faptului că își risca poziția în societate, el și-a anunțat prietenii că se va căsători cu Lola și că vor face nunta în primăvara următoare. (Ea nu îi spusese însă că pe când avea nouăsprezece ani fugise de acasă cu un englez și că, din punct de vedere legal, era încă soția lui. ) Deși Dujarier era îndrăgostit profund, fericirea începea să pălească.

Situația sa financiară intrase într-o perioadă dificilă, iar prietenii influenți de altădată îl evitau. Într-o seară, a fost invitat la o recepție la care participau cei mai bogați tineri din protipendada pariziană. Lola voia să-l însoțească, dar el nu i-a permis acest lucru. A fost prima lor ceartă, iar Dujarier s-a dus la petrecere singur. Amețit de prea multă băutură, l-a insultat pe un influent critic dramatic, Jean-Baptiste Rosemond de Beauvallon – poate pentru o remarcă rostită de acesta la adresa Lolei. În dimineața următoare, de Beauvallon l-a provocat la duel. Era unul dintre cei mai buni țințași din Franța. Dujarier a încercat să aplaneze incidentul cerându-și scuze, dar duelul nu a putut fi evitat, iar tânărul, promițător reprezentant al noii generații de aristocrați francezi, a căzut ucis. Neconsolată, Lola a părăsit Parisul.

Anul 1846 o găsește pe dansatoare la München, unde își făcuse planul de a-l cuceri pe regele Ludovic al Bavariei. Cea mai bună cale de a ajunge la rege era prin



aceea de a recurge la mijlocirea aghiotantului său, contele Otto von Rechberg, mare amator de fete frumoase. Astfel, într-o zi, pe când aghiotantul își lua micul dejun pe terasa unei cafenele, Lola și-a făcut apariția călare și – alt „accident” – calul a aruncat-o din șauă exact la picioarele lui. Contele s-a repezit să-o ajute și, pe dată, a fost sedus. I-a promis că o va prezenta regelui.

S-a ținut de cuvânt, dar, o dată ajunsă în anticamera cabinetului regal, Lola l-a auzit pe monarh spunând că era prea ocupat ca să-o primească pe o străină în căutare de favoruri. Ei, și?! Lola i-a împins în lături pe cei doi soldați din gardă care păzeau ușile biroului și a intrat. În toiul acestui mic incident, din vina vreunuia dintre soldați (sau ca urmare a „inițiativei” vizitatoarei înseși), partea din față a corsajului rochiei s-a rupt, astfel că, spre marea uimire a tuturor și mai ales a regelui, tânăra femeie a pătruns în încăperea cu sâni goi, expuși cu dărnicie. Nu se mai puneau problema de a fi sau a nu fi primită în audiență. După cincizeci și cinci de ore de la acest moment spectaculos, Lola și-a făcut debutul pe scena bavareză. Cronicile au fost groaznice, dar aceasta nu l-a împiedicat pe rege să continue să-i aranjeze alte reprezentații.

### NUCA ȘI CLOPOTNIȚA

*Odată, o nucă a fost luată în cioc de o cioară și dusă tocmai sus, în vârful unei clopotnițe înalte, dar, căzând într-o crăpătură, a scăpat de cumplita soartă de a fi mâncată. Nuca s-a rugat frumos de perete, implorându-l în numele Domnului să-i dea adăpost și i-a lăudat înălțimea, frumusețea și noblețea glasului clopotelor pe care le ocrotea. „Vai, vai mie”, spunea ea, „cum nu am fost în stare să cad sub crengile verzi ale bătrânului meu tată și să dorm pe pământul reavăn, acoperită de frunzele lui căzute, măcar tu nu mă părăsi. Când m-am văzut în ciocul ciorii aceleia crude, am jurat că dacă scap, îmi voi sfârși viața într-o gaură mică așa ca aceasta”*

*La auzul unor asemenea vorbe, plin de compasiune, peretele i-a dat adăpost bucuros, lăsând nuca să rămână acolo unde căzuse. În scurt timp, nuca a pocnit : rădăcinii mici s-au strecurat prin crăpăturile dintre pietre și din ce în ce mai puternice, au început să le împingă și să le disloce. Lăstarii țâșneau în sus, către cer. Apoi, au crescut mai înalți ca zidul clopotniței și, cum rădăcinile răsucite se facem mereu mai groase, s-au înfipt în pereții vechi și i-au spart. Abia atunci, când era prea târziu și cu totul zadarnic, zidul a prins să se tânguie din pricina năruirii lui, dar curând el nu mai era decât ruină.*

LEONARDO DA VINCI, 1452 -1519

Ludovic era, vrăjit după cum singur recunoștea. A început să apară în public la braț cu Lola, apoi i-a cumpărat și mobilat un apartament de pe unul dintre cele mai elegante bulevarde din München. Deși avea reputație de zgârcit și nu se lăsa în voia capriciilor, regele și-a copleșit iubita cu daruri, ba chiar s-a apucat să-i scrie poeme. Devenită metresă oficială, Lola s-a văzut, peste noapte, și celebră, și bogată.

Din păcate, treptat își pierdea simțul măsurii. Într-o zi, pe când călărea, un domn mai în vârstă călărea și el pe aceeași alee, în fața ei, dar prea încet, după cum i se părea favoritei. Neputând să-l depășească, Lola a început să-l lovească cu cravașa. Altă dată, și-a scos câinele la plimbare, în lesă, iar animalul a sărit la un trecător. În loc să-l ajute pe om, Lola s-a înfuriat și l-a pocnit cu lesa. Incidente ca acestea au ajuns

să-i supere pe liniștiții cetățeni ai Bavariei. Cei din anturajul regelui au încercat să îl aducă la realitate și să-i atragă atenția asupra riscurilor acestei situații, însă curajoșii care o criticau pe Lola erau concediați fără multă ceremonie.

De unde până atunci bavarezii își iubiseră suveranul, acum nu îi mai purtau nici măcar respect. Lola fusese ridicată la rang de contesă, își construise un palat și începuse să se amestece în politică, dându-i regelui tot felul de sfaturi. Era persoana cea mai influentă din tot regatul. Ludovic se lăsa condus de ea, iar miniștrii care nu erau pe placul favoritei se vedeau disprețuiți pe față. Peste tot au izbucnit revolte. Țara aceasta pașnică și stabilă se afla, practic, în pragul unui război civil, iar studenții protestau și scandau: „Raus mit Lola“ („Afară cu Lola“).

*La vremea sa, Simon Thomas a fost un doctor mare. Îmi aduc aminte că s-a întâlnit să-l întâlnesc într-o zi în casa unui bogătaş bătrân, suferind de plămâni.*

*Discutând despre cum l-ar putea vindeca, i-a spus bolnavului că una dintre metode ar fi să-și creeze ocazii de a sta în compania mea: și-ar opri ochii asupra obrăzilor mei proaspeți și gândurile, asupra înfloritoarei vigori a tinereții mele. Bucurându-și simțurile cu acest întremător spectacol al prospețimii starea lui s-ar îmbunătăți. A uitat să adauge că a mea, în schimb, ar putea să se înrăutățească.*

MONTAIGNE, 1533- 1592

Prin luna februarie a anului 1848, regele nu mai putea ține piept presiunilor. Cu mare tristețe, i-a poruncit Lolei să părăsească Bavaria cât mai repede. A plecat, dar nu înainte de a mai primi ceva bani. Și-a răzbunat dizgrația: în următoarele cinci săptămâni, furia poporului s-a întors împotriva altădată iubitului său rege, care, în luna martie a aceluiași an, a fost silit să abdice.

Lola Montez a revenit în Anglia. Dacă avea nevoie de ceva, acel lucru era respectabilitatea. Deși încă măritată (fiindcă tot nu ceruse divorțul de bărbatul cu care se căsătorise cu ani în urmă) și-a pus ochii pe George Trafford Heald, un tânăr ofițer promițător, care era fiul unui influent avocat.

Cu toate că era cu zece ani mai tânăr decât ea și ar fi putut să-și aleagă de soție pe oricare dintre fetele frumoase și bogate din lumea bună, Heald a căzut în mrejele Lolei. S-au căsătorit în 1849. Nu mult după aceea, ea a fost arestată pentru bigamie, și-a încălcat promisiunea dată judecătorului și a fugit în Spania, împreună cu noul soț. Au început certuri cumplite și, în toiuil uneia, Lola a pus mâna pe un cuțit și l-a rănit. Până la urmă, l-a și alungat. Reîntors în Anglia acesta a descoperit că fusese dat afara din armata. Întreaga societate îi întorcea spatele. Omul s-a stabilit în Portugalia și a trăit în sărăcie vreme de câteva luni, apoi și-a găsit moartea într-un accident nautic.

Mai târziu, cel care a publicat autobiografia Lolei Montez a dat faliment.

În 1853, aventuriera s-a mutat în California. Acolo s-a măritat cu un bărbat numit Pat Hull. Și această relație a fost furtunoasă, astfel că l-a părăsit pe Hull pentru un altul. Soțul abandonat s-a cufundat din ce în ce mai adânc în alcool și în deprimare, până când după patru ani, a murit în floarea vârstei.

La patruzeci și unu de ani, Lola și-a împărțit rochiile și lucrurile de preț. S-a întors către Dumnezeu. A colindat America ținând conferințe pe subiecte religioase îmbrăcată în alb și purtând o boneta ce sugera o aureolă. A murit doi ani mai târziu, în

1861.

*Multe lucruri sunt, se spune, molipsitoare. Somnul poate fi molipsitor, ca și căscatul. În strategia marilor bătlui, când vezi că dușmanul se agită și dă toate semnele că ar fi înclinat spre pripeala să nici nu te uiți la el.*

*Tu să arăți un calm desăvârșit. Dușmanul va fi convins și se va liniști și el. I-ai molipsit spiritul. I-l poți molipsi de o stare de siguranță asemănătoare beției, de plictiseală sau chiar de slăbiciune.*

**CARTEA CELOR CINCI INELE, MIYAMOTO MUSASHI, SECOLUL AL XVII LEA**

### **Comentariu**

Lola Montez atrăgea bărbații cu farmecul ei, dar puterea pe care o avea asupra lor depășea atuurile sexualității. Îi ținea înrobiți prin tăria caracterului. Erau prinși în vârtejul pe care știa să-l dezlănțuie în jurul ei. Se simțeau derutați, tulburați – dar intensitatea emoțiilor îi făcea să trăiască și ei mai intens. Așa cum se întâmplă adeseori în cazurile de contagiune, problemele se conturează abia după un anumit timp. Instabilitatea proprie Lolei începea să-i seducă. Femeia le „intra în sânge”, iar ei se lăsau absorbiți în torentul necazurilor ei. Legăturile emoționale create îi împingea să dorească s-o ajute. Tocmai acesta era punctul crucial al „bolii”, pentru că Lola Montez nu putea fi ajutată. Problemele ei erau prea profunde. O dată ce noul iubit se identifica sincer cu aceste probleme, soarta lui era pecetluită. Brusc, omul se vedea amestecat în complicații și certuri. Boala infecțioasă se răspândea, cuprinzându-i familia și prietenii sau, așa cum s-a întâmplat cu regele Bavariei, o țară întreagă. Unica soluție ar fi fost extirparea „tumorii”. În caz contrar, urma colapsul final. Acest tip de persoană „infecțioasă” nu se întâlnește numai în rândul femeilor. De fapt, sexul individului numit „fatal” nu are nici o importanță. Totul pornește dintr-o instabilitate interioară care iradiază în afară, atrăgând nenorocirea. Este vorba despre o adevărată (nu neapărat conștientă) nevoie de a distruge și de a perturba. S-ar putea petrece o viață întreagă studiindu-se patologia caracterului contagios, dar nu-ți pierde timpul cu așa ceva – limitează-te să-ți însușești lecția. Atunci când simți că te afli în prezența unui „contagios”, nu începe să discuți, nu te lăsa tentat să-i dai o mână de ajutor, nu introdu această persoană în cercul prietenilor, fiindcă nu te vei mai putea salva. Fugi cât poți de repede. Altfel vei suporta consecințele.

*Cassius, de colo, e slab și are privirea-nfometată. Gândește mult prea mult [...]*

*Nu știi de cine-ar trebui să mă feresc mai rău decât de Cassius uscățivul [...]*

*Oamenii asemeni lui nu pot privi cu inimă ușoară mărirea*

*altora decât ei înșiși și sunt, de-aceia foarte primejdioși*

**Julius Caesar, William Shakespeare 1564-1616**

*Nu îl lua drept rafinat pe omul necugetat deși ai putea să îl socotești pe unul înzestrat, un înțelept ; și nu îl admira pe un zgârcit ignorant ca pe un ascet adevărat. Nu te întovărăși cu proștii, mai ales cu acei proști care se cred inteligenți. Nu te simți încântat de propria ta ignoranță. Caută să nu fii decât în preajma oamenilor cu renume bun, căci numai într-o astfel de societate îți faci propriul tău bun renume. Nu ai băgat*

*de seamă cum uleiul de susan se amestecă și se unește cu trandafirii și violetele și cum, după ce a stat o vreme laolaltă cu trandafirii și violetele, încetează să mai fie ulei de susan, pentru a fi numit ulei de trandafiri sau ulei de violete?*

OGLINDA PRINȚILOR, KAI KA'US IBN ISKANDAR, SECOLUL AL XI-LEA

## **CHEILE PUTERII**

Acei nefericiți semeni ai noștri care au cunoscut adversitatea împrejurărilor ce nu pot fi ținute sub control merită tot ajutorul și întreaga noastră simpatie. Dar mai există și alții, care nu s-au născut sub cine știe ce stea nenorocoasă, ci își atrag necazurile prin propriile lor acțiuni distructive, tulburând viața lor și a celorlalți. Ar fi bine să îi putem reeduca, să le schimbăm tiparele și automatismele comportamentale, numai că, cel mai adesea, noi suntem cei care ne molipsim și ne schimbăm, însușindu-ni-le. Motivul este simplu: oamenii sunt extrem de sensibili la stările de spirit, emoțiile și chiar la felul de a gândi al persoanelor cu care își petrec timpul.

Incurabilii nefericirii și instabilității au o capacitate deosebit de puternică de a ne „infecța”, din cauza intensității ieșite din comun a personalității și emoțiilor lor. Adesea pozează în victime, ceea ce, la început, te face să nu le observi greșelile și să nu vezi că sunt singurii vinovați de tot ce li se întâmplă. Înainte de a-ți da seama de adevărata natură a necazurilor lor, te trezești „contaminat”.

Trebuie să înțelegi că în jocul puterii, contează în primul rând oamenii cu care te asociezi. Riscul asocierii cu acești „bolnavi de nefericire” este că din cauza lor pierzi mult timp și îți irosești multă energie încercând să te eliberezi de influența lor negativă. Ceilalți te văd prin prisma acestor asocieri și te socotesc și pe tine întrucâtva vinovat. Pericolele contaminării sunt imposibil de subestimat.

Există diverse tipuri de contagioși – unul dintre cele mai perfide ca efect este cel al individului atins de frustrare cronică. Cassius, conspiratorul copărtaș la asasinarea lui Cezar, era devorat de invidie. Nu putea suporta succesul cuiva mai dotat. Probabil că tocmai din pricina permanentei lui acreli s-a hotărât Cezar să-l prefere pe Brutus pentru funcția de prim-pretor. Cassius și-a priticlit ciuda, până când aceasta a devenit patologică. Brutus însuși, republican intransigent, dezaproba regimul de dictatură personală al lui Cezar. Dacă ar fi avut răbdare să aștepte, după moartea lui Cezar, ar fi ajuns conducătorul Romei și ar fi fost în măsură să îndrepte lucrurile de care era nemulțumit. Însă Cassius îl infectase cu ura sa bolnăvicioasă, înveninându-l zi de zi cu critici și instigări împotriva dictatorului. Până la urmă, l-a atras de partea conspiratorilor. Acesta a constituit începutul unei mari tragedii. Câte erori nu ar fi putut fi evitate dacă Brutus ar fi învățat să se ferească de pericolul contagiunii!

În fața unei boli molipsitoare nu există decât o singură soluție: carantina. Atât doar că, uneori, în momentul când îți dai seama de „starea de urgență”, este deja prea târziu. O Lola Montez îți ia mințile cu forța personalității ei; un Cassius, cu firea lui profundă și înclinația spre acțiune secretă. Cum să te aperi împotriva acestui virus insidios? Judecând oamenii după efectele pe care le au asupra celor din jur și nu după ceea ce pretind ei că ar constitui cauza problemelor lor.

## **Imagine:**

Un virus nevăzut îți pătrunde în pori fără veste și, pe nesimțite, se răspândește

în corpul tău. Înainte de a-ți da seama, boala a prins rădăcini adânci în tine.

Cum recunoști „contagioșii”? Prin permanentele necazuri pe care și le atrag, prin trecutul lor tulbure și aventuros, prin lista lungă a relațiilor rupte, a schimbărilor dese de carieră, prin instabilitatea profesională și chiar prin forța caracterului lor, care te copleșește și te face să-ți pierzi judecata. Dacă simți aceste semnale și recunoști apropierea unui „contagios”, învață să distingi în privirea lui nemulțumirea și frustrarea. Mai presus de orice, nu te lăsa cuprins de milă. Nu te complica încercând să-l ajuți. „Contagiosul” nu se va vindeca, dar te vei îmbolnăvi tu.

Reversul este și el la fel de puternic și de real, ba, poate, chiar mai lesne de înțeles: există oameni care atrag fericirea prin buna lor dispoziție, firea veselă și inteligența lor. Sunt asemenea unor izvoare de bucurie. Cu ei trebuie să te asociezi și te vei împărtăși din prosperitatea și norocul pe care le atrag asupra lor.

Această lege nu se aplică numai buneii dispoziții și succesului: ne pot contamina toate calitățile celorlalți. Talleyrand a fost un om interesant, cu multe trăsături stranii, care intimidau, totuși oricine îl cunoștea nu putea să nu îl considere cel mai politic, mai afabil, mai fermecător și mai spiritual în felul său aristocratic, dintre toți francezii. Într-adevăr, era descendentul uneia din cele mai vechi și mai nobile familii, însă, în ciuda acestui fapt, era un democrat convins și un susținător al ideilor republicane, ceea ce nu îl împiedica să-și păstreze manierele elegante de curtean. În foarte multe privințe, contemporanul său Napoleon se situa la polul opus – corsicanul de origine mai degrabă plebee era un taciturn prost crescut și, uneori, brutal.

Poate că nimeni nu îl admira pe Talleyrand mai mult decât el. Îi invidia ușurința și plăcerea de a stabili relații cu oamenii, umorul și fascinația pe care o exercita asupra femeilor. Căuta să-l aibă cât mai des în preajma sa, ca să se îmbibe de cultura și „stilul” care lui îi lipseau. Nu încape îndoială că personalitatea lui Napoleon a suferit schimbări în timpul cât a deținut puterea. Compania rafinatului fost episcop de Autun l-a ajutat să-și netezească unele dintre asperitățile comportamentului și să se „cizeleze”.

Folosește și tu, ori de câte ori ai ocazia, acest aspect pozitiv al osmozei emoționale. Dacă, de exemplu, ești zgârcit, deprinde-te să nu te întreci cu Harpagon – numai inimile generoase atrag măririle și ating măreția. Asociază-te cu persoane darnice. Te vei molipsi și te vei elibera de constrângeri autoimpuse sau cu care te-ai obișnuit. Dacă ești morocănos, stai în preajma celor veseli. Dacă ești un singuratic, împrietenește-te cu cei deschiși și „de gașcă”. Nu te apropia de oamenii care au aceleași defecte ca ale tale – acest lucru le va agrava și te va împiedica să progresezi. Clădește-ți relații numai pe baza afinităților pozitive. Fă-ți din aceasta o regulă de viață și vei beneficia de pe urma ei cu mult mai mult decât din toate psihoterapiile din lume.

### **Ultimul cuvânt:**

*Recunoaște-i din mulțime pe cei norocoși, ca să alegi tovărășia lor și pe cei ghinioniști, ca să fugi de ei. Nefericirea este, de obicei, un păcat de prostie și, pentru cei care pătimesc de pe urma ei, nu este boală mai molipsitoare. Nu lăsa vreodată ușa deschisă nici în fața celui mai neînsemnat necaz, căci, dacă o faci, pe urma lui vor năvăli multe altele. [...] Nu trebuie să te prăpădești din cauza suferinței altuia.*

### **CONTRAARGUMENT**

Această lege nu admite contraargumente. Are aplicabilitate universală. Nu ai nimic de câștigat dacă te asociezi cu oamenii care te molipsesc de necazurile și nefericirea lor, pe câtă vreme dacă rămâi în preajma celor norocoși și fericiți, te așteaptă puterea, succesul și șansa. Când ignori efectele acestei legi, o faci asumându-ți un risc enorm.

## **LEGEA 11 FĂ-TE INDISPENSABIL**

### **ARGUMENT**

*Ca să-ți păstrezi independența, trebuie să fii util și acceptat. Cu cât ești considerat mai necesar, cu atât vei fi mai liber. Fă-te indispensabil oamenilor, fă-i să creadă că fericirea și prosperitatea lor depind de tine și dă-le asigurări că nu au a se teme de nimic încredințându-ți-le. Nu-i învăța prea multe, astfel încât să nu se poată descurca fără tine.*

### **ÎNCĂLCAREA LEGII**

Pe vremea numită a Evului de Mijloc, s-a întâmplat ca unul dintre acei soldați mintoși care își puneau spada în slujba cetăților în stare să-i plătească (sau a propriei lor cariere aventuroase) a salvat Siena de dușmanii străini. Numele acestui *condottiere* nu s-a mai păstrat. Cine a fost nu știm. Să vedem însă cum l-au răsplătit cetățenii orașului scăpat de asediatori. Ce sumă de bani și ce onoruri înalte ar putea să recompenseze darul libertății? Sienezii s-au gândit să-i încredințeze mercenarului conducerea cetății, dar chiar și așa, tot ar fi fost prea puțin. În cele din urmă, unul dintre ei s-a ridicat în sfatul orașului și a spus: “Hai să-l omorâm pentru ca apoi să-l venerăm ca pe un sfânt patron al orașului”. Așa au și făcut.

Unul dintre cei mai viteji și mai renumiți *condottieri* a fost contele de Carmagnola. Aflat în serviciul Veneției în 1442, spre amurgul vieții (și în plin război veneto-florentin) contele a fost chemat pe neașteptate de doge și de consiliul cetății. Foarte îndrăgit de popor, i s-a făcut o primire plină de fast și strălucire. Chiar în seara sosirii, urma să cineze cu dogele, la palat. Dar soldatul care trebuia să-l însoțească până la sala dineului, a luat-o, spre surpriza sa, într-o altă direcție. Au trecut Puntea Suspinelor și contele și-a dat seama încotro se îndreptau: spre donjonul care servea drept închisoare. A fost condamnat sub o acuzație bine ticluită, iar a doua zi, în Piața San Marco, în fața unei mulțimi îngrozite și incapabile să priceapă ce se întâmplase, a fost decapitat.

### Cei doi cai

*Doi cai cărau două poveri. Calul din față mergea bine, dar calul din spate era leneș. Oamenii au început atunci să mai ia din sarcina calului din spate, așezând încărcătura în spinarea celui din față. După ce au mutat, astfel, toată povara, calul din spate, ușurat, i-a spus celuilalt: „Nu ai decât să trudești și să asuzi! Cu cât te străduiești mai tare, cu atât ai de suferit mai mult”. Când au ajuns la un birt, stăpânul lor și-a zis: „De ce să hrănesc doi cai, când îmi fac treaba cu numai unul? Mai bine îi dau ăsta să mănânce după pofta inimii și celuilalt îi tai gâtul; măcar așa mă aleg de la el cu pielea. Și a făcut exact precum spusese.*

FABULE, LEV TOLSTOI, 1828-1910

### **Comentariu**

Mulți dintre marii condottieri din Italia medievală și a Renașterii au avut o soartă asemănătoare „patronului” orașului Siena sau contelui de Carmagnola. Câștigau bătălii după bătălii în slujba seniorilor locali, pentru ca mai apoi să se aleagă cu exilul, temnița sau eșafodul. Nu era vorba atât despre ingraturitudine, cât despre numărul mare al acestor mercenari disponibili, toți viteji și gata de luptă. Nici unul nu părea de neînlocuit, de aceea viața lor nu se afla la prea mare preț. În afară de aceasta, cei mai bătrâni dintre ei ajungeau destul de puternici și cereau din ce în ce mai mulți bani în schimbul serviciilor lor. Era, așadar, preferabil să fie înlăturați, fiindcă cei mai tineri „costau” mai ieftin. Iată de ce a murit și contele de Carmagnola, care făcuse imprudența de a se arăta prea independent și sigur de sine. Se crezuse indispensabil. S-a dovedit că se înșelase.

Aceasta este și astăzi soarta celor care nu se asigură că oamenii au nevoie de ei – deși, sperăm, în zilele noastre nu se mai pune problema unui deznodământ atât de violent. Mai devreme sau mai târziu, apare cineva capabil să facă aceeași treabă pe care o fac acești neprevăzători: cineva mai tânăr, mai „ieftin” și mai puțin amenințător.

Asigură-te că ești singurul „om potrivit” pentru locul pe care îl ocupi; împletește-ți soarta atât de strâns cu aceea a superiorilor tăi, încât să nu te poată îndepărta niciodată. În caz contrar, te vei trezi într-o zi că pășești pe Puntea Suspinelor, către temniță.

### **RESPECTAREA LEGII**

Otto von Bismarck a fost ales deputat în parlamentul prusian la vârsta de treizeci și doi de ani, în 1847. Nu avea nici un aliat și nici măcar vreun prieten care să-l sprijine. Pe ce „partidă” să mizeze? Nu s-a apropiat nici de liberali, nici de conservatori; nu s-a angajat nici față de vreun ministru, nici față de popor. A decis să se plaseze de partea regelui Frederic-Wilhelm al IV-lea. O opțiune cel puțin ciudată, dat fiind faptul ca monarhul se afla în plină „eclipsă” de putere. Era un om slab, nehotărât, care continua să cedeze teren în urma presiunii exercitate de parlamentarii liberali. Pe lângă lipsa forței de caracter, nici ideile politice ale acestui om nu îi erau pe plac tânărului deputat. Trecând însă peste incompatibilitățile personale și de principii, Bismarck îl „curta” intens pe rege și îi lua apărarea ori de câte ori, în parlament, acțiunile sale greșite erau supuse criticilor și atacurilor de tot felul.

În cele din urmă, s-a dovedit că mizase corect. În 1851, a fost cooptat în guvern. În fine, putea trece la treabă: de nenumărate ori și-a împins de la spate suveranul, fără să se sfiască să-i forțeze mâna – ca să modernizeze armata și să reziste în fata atacurilor liberalilor, cu alte cuvinte, să facă exact ceea ce dorea Bismarck. Nu îi era prea greu – regele era nesigur de sine și de masculinitatea sa, drept care ministrul îl îndemna să manifeste fermitatea și mândria cuvenită unui domnitor. Încetul cu încetul, a reușit să consolideze puterea monarhiei și să o concentreze în jurul tronului, astfel încât regele a redevenit forța politică numărul unu a Prusiei.

În 1861, Frederic a murit. I-a succedat fratele său, Wilhelm, a cărui ostilitate față de Bismarck era cunoscută. Noul rege nu îl dorea în preajma sa, dar o dată cu domnia, moștenise și dușmanii defunctului suveran, interesați în subminarea puterii tronului. Wilhelm se gândea serios la abdicare, simțindu-se incapabil să lupte cu adversitatea de care se știa înconjurat. Din nou, Bismarck a izbutit să se facă util: l-a sprijinit pe proaspătul rege, i-a insuflat siguranța care îi lipsea și l-a îndemnat neîncetat să acționeze cu hotărâre și fermitate. Treptat, Wilhelm a ajuns să conteze pe el ca pe unica sa șansă de a-și ține la respect dușmanii. În ciuda antipatiei personale, regele l-a numit prim-ministru. Au existat numeroase divergențe între ei – politica de mână forte a lui Bismarck era de o orientare excesiv de conservatoare – însă monarhul își dădea prea bine seama de dependența sa față de șeful guvernului. Ori de câte ori, în urma ciocnirilor de vederi, acesta amenința să demisioneze, regele ceda. În realitate, cel care guverna, cel care stabilea linia politicii prusiene era Bismarck.

Datorită acțiunilor lui, stăruiele germane aveau să se unifice, iar suveranul Prusiei s-a lăsat încă o dată manevrat de sfetnicul său și a acceptat coroana de împărat al noii Germanii. Este, desigur, adevărat că de domnit, domnea Wilhelm, dar toate pârghiile puterii reale se aflau în mâinile aceluiași Bismarck, ajuns acum pe culmile carierei sale, în noua calitate de cancelar, după ce fusese ridicat și la rangul de prinț.

### **Comentariu**

În Germania din jurul anului 1840, mai oricare dintre tinerii ambițioși, porniți în căutarea afirmării pe plan politic, s-ar fi orientat spre puternicii momentului. Bismarck, însă, și-a făcut cu totul alte socoteli. Uneori, a te ralia celor puternici nu se dovedește a fi un act inspirat; „uriașii” te pot „înghiți” pe nemestecate, așa cum dogele Veneției l-a înlăturat pe contele de Carmagnola – sunt deja pe o poziție de forță, nu mai au de ce să depindă de tine. Astfel, dacă ești ambițios, e mult mai inteligent să te îndrepti către un lider slab, pe care să-l convingi, treptat, că i-ai devenit indispensabil și că întreaga sa forță, întreaga sa inteligență, întregul său izvor de energie și inspirație se concentrează în tine. Și ce putere vei deține! Numai să încerce să se dispenseze de un asemenea factotum și tot edificiul carierei lor se va prăbuși în ruină!

Lumea se află sub domnia legilor necesității. Oamenii nu acționează mai niciodată decât atunci când sunt siliți să acționeze. Dacă nu știi să te faci util, vei fi înlăturat cu prima ocazie. Dacă, însă, te conformezi preceptelor puterii și îi determini pe ceilalți să depindă de tine contracarându-le slăbiciunea prin propria ta politică de „fier și sânge”, după cum spunea Bismarck, vei reuși, asemenea lui, să le supraviețuiești și să substitui puterea ta, puterii lor. Vei beneficia, astfel, de toate



avantajele unei poziții de forță, fără a avea de suportat dezavantajele „spinilor” adică răspunderile pe care le incumbă mărirea.

*Astfel, un principe înțelept va găsi întotdeauna mijloace prin care să-i mențină pe cetățenii guvernați, indiferent de cinul lor și de împrejurări, într-o stare de dependență față de stat și de el însuși – numai așa îi vor rămâne mereu loiali.*

**Niccolò Machiavelli, 1469 -1527**

#### MOTANUL CARE SE PLIMBA DE UNUL SINGUR

*Apoi Femeia răsă și-i puse Motanului o străchinuță cu lapte călduț, zicându-i: „Tu, Motane, ești la fel de deștept ca un om, dar ține minte că târgul nu l-ai încheiat nici cu Omul, nici cu Câinele, iar eu nu știu ce vor face ei când vor veni acasă”. „Ce-mi pasă mie?”, răspunse Motanul. „Dacă am locul meu în ocnită, lângă foc, și câte o străchinuță de lapte cald, de trei ori pe zi, nu mă interesează chiar deloc ce-ar putea face Omul sau Câinele. „*

*[...] Iar de atunci încoace, dragii mei, trei oameni cumsecade din cinci aruncă după pisici cu ce le cade la îndemână și toți câinii cumsecade le aleargă până când biete de ele se urcă în vreun copac. Motanul își respectă partea sa din târgul încheiat: prinde șoareci și se poartă frumos cu Copiii, atâta vreme cât nu îl trag prea tare de coadă. Dar, o dată ce s-a achitat de aceste îndatoriri și printre picături, când răsare luna și se lasă noaptea, el e acel Motan care iese să se plimbe de unul singur și pentru el, locurile sunt toate la fel. Apoi intră în Crângul Ud și Sălbatic, sau se urcă în Copacii Uzi și Sălbatici, sau sare pe Acoperișurile Ude și Sălbatic, zvâcnind din coada lui de sălbăticiune și plimbându-și sălbatica lui singurătate.*

**POVESTIRI ADEVĂRATE, RUDYARD KIPLING, 1865 - 1936**

#### CHEILE PUTERII

În ultimă instanță, a fi puternic înseamnă a-i determina pe ceilalți să facă ceea ce vrei tu. Numai atunci când reușești să realizezi acest lucru fără să-i pui cu spatele la zid și fără să le faci rău, când ei îți îndeplinesc voința în mod liber consimțit, puterea ta este cu adevărat de nezdruclănat. Pentru a ajunge aici, calea cea mai bună este să-ți creezi o relație de dependență. „Stăpânul” îți solicită serviciile; e slab sau incapabil să se descurce fără tine; te-ai „înfipt” atât de bine în păienjenitul contactelor și activității lui, încât a te înlătura ar însemna să riște confruntarea cu dificultăți serioase sau măcar să piardă un timp prețios cu pregătirea unui alt colaborator cu care să te înlocuiască. După ce ai stabilit o asemenea relație, tu „conduci dansul” – el, „stăpânul”, va juca după cum îi cântă tu. Este cazul devenit clasic al omului din spatele tronului – sfetnicul care îl ține pe rege sub controlul său. Bismarck nu a trebuit să încalce protocolul ridicând glasul la Frederic sau la Wilhelm. Le-a explicat limpede că în cazul în care nu îi urmau sfaturile, el, unul, nu dorea să rămână prim-ministru și că era gata să îi lase și să plece. Unul după celălalt, regii nu au avut de ales și au cedat.

Să nu comiți greșeala de a crede (ca atâția alții) că forma supremă a puterii este independența. Puterea presupune existența unui sistem complex de relații interumane: întotdeauna ai nevoie de ceilalți, ca aliați, pioni sau chiar ca superiori slabi, buni să-ți servească drept fațadă. Individul complet independent, care trăiește

Într-o colibă în adâncul pădurii este liber – se duce și vine când și unde vrea – dar nu are absolut nici un fel de putere. Tot ce poți spera este ca ceilalți să aibă atâta nevoie de tine, încât să beneficiezi de un gen de independență răsturnată: te eliberează dependența lor.

Ludovic al XI-lea al Franței, (1423 -1483) era pasionat de cititul în stele. Avea la curte un astrolog pe care îl admira. Într-o zi, însă, omul artei calculelor stelare i-a anunțat moartea, în răstimp de opt zile a unei doamne de la palat. După împlinirea profeției, Ludovic s-a speriat – comisese, oare, astrologul o crimă pentru a-și demonstra „teoria”? Cunoașterea acumulată de el devenea cumva o amenințare pentru puterea monarhului? În ambele cazuri, soluția era aceeași; astrologul trebuia omorât.

Regele l-a chemat la el, într-o seară, sus, în iatacul din turnul castelului, după ce le spusese slujitorilor să aștepte semnalul său, pentru ca apoi să se repeadă asupra omului și să-l arunce pe fereastra aflată la zeci de metri înălțime.

#### ULMUL ȘI VIȚA-DE-VIE

*Nesăbuită, o viță-de-vie tinerică și foarte dornică de independență se dădea în vânt după libertatea de a se îndrepta unde voia ea și disprețuia sprijinul prietenos al unui ulm falnic din apropiere, care îi râvnea îmbrățișarea. Crescând ea nițeluș fără ajutorul nimănui, și-a aruncat în sus tulpinițele fragede, care ajunseseră nemăsurat de lungi și a strigat către vecinul cel voinic, ca să-i arate cât de puțină nevoie avea de el sau de oricine altcineva. „Biată tufă îngâmfată”, i-a răspuns ulmul, „cât ești de necugetată! Dacă vrei cu adevărat să fii independentă, ar trebui să-ți trimiți seva să hrănească tulpina ca s-o facă puternică și nu s-o irosești împodobindu-te cu atâtea frunze de prisos. Parcă văd că într-una din zilele astea o să te apleci și o să ajungi să te târăști pe jos; cât de bine semeni cu cei atât de mulți din seminția omenească, ce amețiți de vanitate, disprețuiesc chibzuința și care, ca să se împăuneze, preț de-o clipă, cu laudăroasa lor independență, își irosesc însăși izvorul ei, cheltuindu-și forțele în chip nesăbuit.”*

FABULE, ROBERT DODSLEY, 1703-1764

Astrologul s-a înfățișat, iar Ludovic, înainte de a le face semn slujitorilor, s-a gândit să-i mai pună o ultimă întrebare: „Zici că te pricepi la astrologie atât de bine încât știi soarta altora, dar despre propria ta soartă ce poți să-mi spui? Ție când îți va veni ceasul să mori?”

„Sire, voi muri cu trei zile înainte de moartea majestății-voastre”, a răspuns astrologul. Semnalul, este lesne de înțeles, nu a mai fost dat. Nu numai că regele i-a cruțat viața cititorului său în stele, ci l-a luat sub protecția sa, l-a răsfățat, copleșindu-l cu daruri și înconjurându-l cu cei mai vestiți medici ai curții.

Adevărul este că astrologul i-a supraviețuit regelui cu mai mulți ani, infirmându-și propria profeție, dar demonstrându-și puterea asupra celor puternici.

Acesta este modelul: fă-i pe ceilalți să depindă de tine, astfel ca înlăturarea ta să însemne dezastrul, dacă nu chiar moartea lor – nu vor avea niciodată curajul să „verifice” și să-și asume riscul de a sfida destinul. Cum poți ajunge într-o asemenea situație? În special printr-un talent sau printr-o capacitate creativă deosebită, care să

te facă de neînlocuit.

În epoca Renașterii, succesul unui pictor depindea de priceperea sa de a-și alege protectorul potrivit. Aici, Michelangelo s-a descurcat mai bine ca mulți alții. Protectorul său era însuși Papa Iuliu al II-lea. Dar înaltul prelat și artistul s-au certat nu o dată, mai cu seamă de la prea numeroasele sculpturi care trebuiau să împodobească mormântul pontifului, iar florentinul a părăsit Roma plin de amărăciune. Spre marea mirare a celor din anturajul lui Iuliu al II-lea, acesta nu l-a concediat pe sculptor, ba chiar, ca de la un orgolios la alt orgolios, l-a rugat să se întoarcă. Papa nu era numai un războinic, ci și un om de gust: știa că artistul putea să-și găsească un alt patron, pe câtă vreme Vaticanul nu avea cum să-și găsească un alt Michelangelo.

Nu îți cere nimeni să ai geniul lui Michelangelo – îți trebuie doar un talent care să te scoată din anonimatul gloatei. Ar fi bine să te asiguri că îți poți înlocui și tu protectorul sau șeful cu un altul, dar că acestuia nu i-ar fi prea ușor să te înlocuiască pe tine cu altcineva posedând același talent. Dacă, în realitate, nu ești de neînlocuit, creează cumva impresia că ai fi. Construiește-ți o aparență de specialist și astfel vei putea să-ți înșeli superiorii, făcându-i să creadă că nu se vor descurca niciodată fără tine. Totuși, dacă dependența lor de tine este reală și meritată și vulnerabilitatea lor va fi mai mare decât dacă te bazezi doar pe aparența ta de om competent, cu atât mai mult cu cât, dacă dispui de un anumit talent, nu depinde decât de tine să-l faci prețuit și să devii indispensabil.

Iată ce înseamnă să știi cu cine să-ți împletești soarta – la fel ca iedera te încolăcești în jurul trunchiului puterii și îți amesteci ramurile cu ale copacului-gazdă astfel încât să fie greu de separat fără a provoca ciuntirea copacului. De fapt, nici nu ești obligat să te agăți și să te răsucești pe după șef – poți să-ți alegi o altă persoană, cu condiția ca aceasta să reprezinte, la rândul ei, o verigă indispensabilă în ierarhia puterii.

Într-o zi, Harry Cohn, președintele casei de Filme Columbia, a primit în biroul său un grup de directori de producție cam amărâți. Era în anul 1951, în plina vânătoare de vrăjitoare declanșată de Comitetul pentru activități antiamericane al Camerei Reprezentanților. Directorii veniseră cu vești proaste: unul dintre angajații companiei, scenaristul John Howard Lawson fusese acuzat de comunism. Dacă nu țineau să-și atragă represaliile furibunde ale comitetului respectiv, trebuia să-l concedieze imediat.

Harry Cohn nu se dădea în vânt după democrați și liberali. Adevărul era că, de când se știa, fusese, gândise și votase ca un republican convins, ba chiar dintre cei mai intransigenți.

Este suficient să spunem ca omul său politic preferat era Benito Mussolini, care îl și primise cândva în audiență particulară și a cărui fotografie și-o atârnase pe peretele biroului. Dacă nu putea suferi pe cineva, Cohn nu găsea insultă mai dură decât să-l numească „ticălos de comunist”. Acum, însă spre marea surpriză a directorilor săi, le-a spus că nu avea de gând să-l concedieze pe Lawson. Nu pentru că scria bine – existau o mulțime de scenariști buni la Hollywood, ci din pricina unui lanț de „dependențe”: Lawson era scenaristul lui Humphrey Bogart, iar Bogart era starul casei Columbia. Dacă s-ar fi amestecat într-o relație de colaborare artistică atât de fructuoasă, Cohn nu ar fi avut decât de pierdut. Rezultatele ei valorau mult mai mult decât atmosfera proastă pe care i-ar fi făcut-o comitetul lui McCarthy.

Henry Kissinger a supraviețuit multor „remanieri” operate de Nixon, nu atât datorită faptului că ar fi fost cel mai capabil diplomat de care dispunea președintele – se afirmaseră și alți negociatori talentați – și nici pentru motivul că ei doi se înțelegeau bine- ceea ce nu era cazul. Nu împărtășeau nici aceleași convingeri, nici același stil tactic. Kissinger își păstrase postul fiindcă își întinsese influența, și relațiile în atât de numeroase și variate structuri ale puterii, încât îndepărtarea sa ar fi generat un adevărat haos. Forța lui Michelangelo fusese intensivă strâns legată de harul său artistic; forța lui Kissinger era extensivă. Se implicase în multe departamente ale administrației Nixon, iar această „extindere” constituia o carte câștigătoare în mâna lui. În plus, i-a adus o mulțime de prieteni și aliați. Dacă izbutești să-ți construiești o situație similară, înlăturarea ta devine periculoasă – s-ar perturba tot felul de interdependențe. Cu toate acestea, forma intensivă a puterii îți conferă o mult mai mare libertate decât cea extensivă, întrucât cei care dispun de ea nu ajung să depindă de nimeni și nu au de ce se crampona de un anume șef ori de o anume funcție.

Îți poți asigura dependența celorlalți utilizând tactica serviciilor secrete. Cunoscând tainele altor persoane, deținând informații pe care ele nu ar dori să fie făcute publice, îți împletești soarta cu a lor. Devii invulnerabil. Șefii serviciilor secrete și-au păstrat funcțiile exact în acest mod – erau (și sunt) în stare să facă și să desfacă domnii și președinții. Un exemplu contemporan: J Edgar Hoover. Totuși poziția lor este dificilă. Din cauza insecurității și, adesea, a unei veritabile paranoia această putere aproape că se auto anulează. Nu prea te lasă să dormi liniștit și, în fond, la ce mai este bună puterea dacă nu îți asigură liniștea?!

Un ultim avertisment: să nu cumva să-ți închipui că dacă superiorul este dependent de tine, te și îndrăgește. În realitate, va nutri resentimente serioase la adresa ta și se va teme de tine. Dar, cum spunea Machiavelli, e mai bine să te faci temut decât iubit. Frica pe care o inspiri o poți controla; afecțiunea, niciodată. Dacă depinzi de o emoție sau de un sentiment atât de subtil și de schimbător ca dragostea ori prietenia, îți vei pierde siguranța. Este preferabil să-i faci pe ceilalți să depindă de tine prin frica de ceea ce s-ar întâmpla dacă te-ar pierde decât prin atașamentul afectiv față de persoana ta.

### **Imagine:**

Viță-de-vie plină de cârcei. Dedesubt, rădăcinile cresc și se întind. Deasupra, smicelele se strecoară prin tufișuri, se agață și se cațără pe copaci, stâlpi sau cercevelele ferestrelor. E atât de greu să scapi de ea, încât, pur și simplu, o lași să crească.

### **Ultimul cuvânt:**

*Fă-i pe oameni să depindă de tine. Ai mai multe de câștigat dintr-o asemenea dependență decât din purtarea curtenitoare. Cel ce și-a potolit setea întoarce spatele izvorului, căci nu mai are nevoie de el. Când dispare dependența, dispar și amabilitatea, și politețea, apoi, urmează și respectul. Prima lecție pe care ar trebui să ți-o dea experiența este să întreții speranța fără să o satisfaci vreodată, lăsându-ți protectorul regal să aibă mereu nevoie de tine.*

(Baltasar Gracián, 1601 – 1658)

## **CONTRAARGUMENT**

Inconvenientul situației de dependență în care îi aduci pe alții este că, într-o oarecare măsură, și tu ajungi să depinzi de ei. A încerca să depășești această fază ar presupune că scapi de superiorii tăi, adică să rămâi singur, fără a conta pe nimeni. Este ambiția monopolistă a unui J. P. Morgan sau a unui John D. Rockefeller – înlăturarea oricărei concurențe, controlul total. Dacă poți să-ți impui punctul de vedere „golind” piața, cu atât mai bine.

Totuși o asemenea independență își cere prețul ei. Te vezi silit să te izolezi. Adeseori, monopolurile fac implozie și se autodistrug din cauza excesului de presiune. În afară de aceasta, ele trezesc resentimente adânci și își ridică împotriva coaliții redutabile de dușmani gata să sară la atac. Dorința de a exercita un control total se poate dovedi infructuoasă sau chiar autodistructivă. Legea care rămâne în picioare este aceea a interdependenței. Independența constituie o excepție rară și, uneori, fatală. Este cu mult mai bine să te plasezi pe o poziție de dependență reciprocă și să mergi pe linia efectelor acestei legi decât să refuzi să i te conformezi. Vei evita tensiunile greu de suportat ale responsabilității de lider, în timp ce acest lider, superiorul tău, îți va fi, de fapt, sclav, pentru că el va depinde de tine.

## **LEGEA**

### **12**

## **DEZARMEAZĂ-ȚI VICTIMA PRIN SINCERITATE CALCULATĂ ȘI GENEROZITATE SELECTIVĂ**

### **ARGUMENT**

*O atitudine sinceră și onestă poate acoperi o duzină de manevre incorecte. Până și cei mai suspicioși dintre oameni își abandonează circumspecția în fața gesturilor frumoase. O dată ce o asemenea generozitate calculată creează o fisură în armura lor de vigilență, îi poți înșela și manipula după cum vrei. Un dar oferit la momentul potrivit – un fel de cal troian va servi de minune scopului tău.*

### **RESPECTAREA LEGII**

În cursul anului 1926, Al Capone, cel mai temut gangster al vremii, a primit vizita unui bărbat înalt și spilcuit. Vorbea o engleza la fel de eleganta ca și costumul pe care îl purta. S-a prezentat drept contele Victor Lustig. I-a propus gazdei o afacere bună: dacă îi dădea cincizeci de mii de dolari, în scurt timp urma să capete înapoi dublul acestei sume. Capone dispunea de suficienți bani lichizi ca să acopere o asemenea „investiție”, dar nu avea obiceiul să acorde încredere unor persoane total necunoscute. L-a privit atent pe vizitatorul său – fără îndoială, omul impunea prin alura și stilul său aristocratic. „O. K., conte. Ai două luni ca să-mi dublezi suma”, i-a zis și i-a dat cele cincizeci de mii. Lustig le-a luat și le-a depus într-un seif la o bancă din

Chicago, după care a plecat la New York, unde avea mai multe „combinații” profitabile în plină desfășurare.

Banii lui Capone au rămas acolo unde fuseseră depuși. Lustig nu a făcut nici un efort să-i „dubleze”, după cum promisese. După două luni, s-a întors la Chicago, a scos cele cincizeci de mii și s-a dus din nou la Capone. Sub ochii inexpressivi ai gorilelor cu mutre dăltuite ca în piatră ale gangsterului, și-a cerut scuze zâmbind: „Vă rog să acceptați, domnule Capone, expresia regretului meu cel mai profund, îmi pare rău, dar trebuie să vă anunț că planul meu a dat greș. Eu am dat greș.

Gangsterul s-a ridicat încet în picioare. Încruntat, i-a aruncat lui Lustig o privire urâtă, întrebându-se, probabil, în ce parte a Lacului Michigan să pună să fie azvârlit. Dar contele a scos din buzunarul pardesiului cele cincizeci de mii de dolari și a așezat, calm, bancnotele pe birou. „Iată, domnule, banii dumneavoastră, până la ultimul cent. Vă cer din nou scuzele cele mai sincere. Mă simt îngrozitor de stânjenit. Lucrurile nu au mers așa cum crezusem. Aș fi dorit foarte mult să pot dubla suma avansată – atât pentru dumneavoastră, cât și pentru mine și numai Dumnezeu știe câtă nevoie aveam de ea – însă planul pur și simplu nu s-a materializat. „

Capone s-a așezat la loc, cu aceleași mișcări încete. Era derutat. „Conte, știu că ești un escroc. Am știut-o de când ai pus piciorul aici. Ca să-ți spun drept, mă așteptam ori să-mi aduci o sută de mii ori nimic. Dar chestia asta, acum... că mi-ai dat banii... mă rog.” „Încă o dată, domnule Capone, vă rog să primiți scuzele mele”, a repetat Lustig, s-a ridicat și, luându-și pălăria, s-a îndreptat spre ușă. „Doamne sfinte! Dar dumneata chiar ești cinstit!”, a strigat gangsterul după el. „Dacă ai necazuri, uite, ține aici cinci barosane ca să treci hopul”, și i-a numărat cinci bancnote de câte o mie din teancul celor cincizeci de pe birou. Contele părea împietrit de emoție. S-a înclinat adânc și-a murmurat, mișcat, mulțumirile și a plecat cu banii.

Era exact suma pe care și-o dorise din capul locului.

### **Comentariu**

Contele Victor Lustig, cultivat, poliglot și om cu gusturi rafinate, a fost unul dintre cei mai mari escroci din vremurile noastre, altfel deloc „cuminți”. Era cunoscut pentru cutezanța, tupeul și, încă și mai important, pentru excelența sa intuitivă psihologică. Putea să „îmbrobodească” orice victimă în doar câteva minute, depistându-i imediat punctele vulnerabile. Avea un adevărat radar de detectat fraieri. Lustig știa că majoritatea oamenilor se apără instinctiv, dar și conștient, de pungași ca și de orice indivizi care le tulbură siguranța. Escrocul trebuie, așadar, să „străpungă” această apărare.

### **FRANCESCO BORRI, CURTEAN ȘI ȘARLATAN**

*Milanezul Francesco Giuseppe Borri, a cărui moarte, în 1695, l-a ferecat între limitele secolului al XVII-lea, [...] a fost unul dintre precursorii aceluia tip special de aventurier șarlatan al curteanului sau „cavalerului” impostor [...] Epoca sa de mare glorie a început după ce s-a stabilit la Amsterdam. Acolo și-a luat titlul de Medico Universale, trăind pe picior mare și umblând într-o trăsură trasă de șase cai. [...] Bolnavii dădeau năvală, iar unii invalizi veneau, transportați în litiere, tocmai de la Paris. Borri nu pretindea nici un onorariu pentru consultațiile sale – el însuși distribuia*

*sume mari săracilor. Nu se știa să fi primit vreodată bani prin poșta vremii sau prin intermediul vreunui bancher. Cum continua să ducă un trai atât de luxos, oamenii credeau totuși că se afla în posesia faimoasei pietre filosofale. Pe neașteptate, acest mare binefăcător a dispărut din Amsterdam. Abia mai târziu s-a descoperit că plecase cu tot cu banii și cu diamantele ce îi fuseseră încredințate spre păstrare.*

*Puterea șarlatanului, Grete de Francesco. 1939*

Un procedeu sigur îl reprezintă acela al unui act de aparentă sinceritate și onestitate. Cine ar refuza să aibă încredere într-un om surprins în „flagrant delict de corectitudine”?! Lustig a utilizat de multe ori acest gen de onestitate calculată, dar față de Capone, a mers cu un pas mai departe. Nici un escroc obișnuit nu ar fi avut tupeul să încerce o asemenea combinație – s-ar fi limitat la fraierii de rând, pe figurile cărora parcă stă scris că se vor lăsa păcăliți, fără să îndrăznească să vocifereze. Ce om cu mintea întreagă s-ar fi dus să-l fraierească pe Capone, știind că, după aceea, tot restul zilelor (desigur, nu prea multe) ar fi trebuit să trăiască cu frica în sân?! Lustig, însă, înțelesese că un individ ca Al Capone își pierduse demult orice urmă de încredere în oameni. Nimeni din preajma lui nu era nici cinstit, nici generos. A petrece atâta vreme în mijlocul lupilor devine o treabă epuizantă, deprimantă chiar. Astfel, gangsterul tânjea să fie el însuși „beneficiarul” unui gest de corectitudine și de generozitate dezinteresată, să simtă că nu toată lumea îl urăște, se teme de el sau ține să-l jefuiască.

Gestul de onestitate calculată al lui Lustig l-a dezarmat tocmai pentru că era atât de neașteptat. Indiferent de „talie” sa, escrocului îi plac acest gen de emoții conflictuale, cu atât mai mult cu cât persoana prinsă în vârtejul lor se lasă mai lesne derutată și înșelată.

Nu te da niciodată în lături să aplici legea de față asupra oricărui Capone pe care îl întâlnești. Ca un gest sincer sau generos bine calculat, până și fiara cea mai brutală și mai cinică va veni să-ți mănânce din palmă.

*Totul devine cenușiu atunci când nu am măcar o lovitură la orizont. – Viața pare goală și deprimantă. Nu îi înțeleg pe oamenii cinstiți. Trăiesc niște existențe fără speranță, sufocate de plictiseală.*

*Contele Victor Lustig, 1890 -1947*

## **CHEILE PUTERII**

Esența înșelătoriei constă în a abate atenția spre altceva. Astfel, dacă oamenii încetează de a mai fi vigilenți, ai timpul și ocazia să faci un lucru pe care să nu îl observe. Un act de amabilitate, generozitate sau onestitate reprezintă adesea diversiunea ideală, tocmai pentru că dezarmează suspiciunea. Victimele devin ca niște copii lacomi după orice gest afectuos.

În China antică, aceasta se chema „clipa datului înainte de clipa luatului” – „datul împiedicând remarcarea, luatului”. Acest procedeu are o gamă infinită de întrebuițări practice. A lua cu bruschete ceva de la cineva poate însemna asumarea unei anumite doze de risc, chiar și pentru cei puternici. Păgubașul va nutri gânduri, de

răzbunare. La fel de periculos este și să ceri direct ceea ce vrei, cu oricâtă politețe – în afară de cazul când cealaltă persoană are ea însăși ceva de profitat, te va ține de rău pentru solicitarea ta sau pentru necesitatea ce te-a determinat să i-o adresezi. Învăță să dai înainte de a cere: îți netezești drumul, înfigi deja o gheară în ceea ce vrei să obții sau măcar creezi o diversiune. Există multe feluri de a da: un dar, un gest generos, o amabilitate, o favoare, ralierea „sinceră” la un punct de vedere – adică orice, indiferent cât costă.

Sinceritatea calculată își găsește cea mai bună aplicare atunci când faci cunoștință cu cineva. Suntem cu toții niște ființe rutiniere și primele noastre impresii nu se șterg ușor. Dacă cineva te consideră sincer și onest de la început, greu îți va schimba părerea. Acest lucru îți creează suficient spațiu de manevră.

Ca și Al Capone, Jay Gould nu era omul care să aibă încredere în semenii. La treizeci și trei de ani își adunase mai multe milioane din escrocherii și lovituri de forță. Spre 1870, investise serios în compania de căi ferate Erie, pentru ca ulterior să constate că piața fusese inundată de o mulțime de acțiuni false ale acestei firme. Risca să piardă o avere și să aibă necazuri mari.

În plină criză, s-a oferit să-l ajute un anume lord John Gordon-Gordon, nobil scoțian, aparent îmbogățit de pe urma investițiilor în căile ferate.

Acesta a angajat pe câțiva experți în grafologie și i-a dovedit lui Gould că autorii falsurilor erau în realitate niște directori ai aceleiași companii Erie. Gould era copleșit de recunoștință. Gordon-Gordon i-a propus apoi să se asocieze cu el și să cumpere împreună cea mai mare parte a stocului de acțiuni, astfel ca să poată controla întreaga companie. Gould s-a declarat de acord. Pentru o vreme, afacerea părea să prospere. Cei doi se împrieteniseră de-a binelea și ori de câte ori scoțianul venea să ceară bani ca să mai achiziționeze ceva, acțiuni, Gould i-i dădea cu dragă inimă. Iată însă că, în 1873, Gordon-Gordon și-a vândut pe neașteptate acțiunile, coborând astfel valoarea celor deținute de asociatul său, după care s-a făcut nevăzut.

În urma investigațiilor întreprinse, Gould a aflat adevărul: „lordul” era de fapt John Crowningsfield bastardul unui marinar din flota comercială și al unei chelnerițe dintr-un bar londonez. Nu se putea spune că nu existaseră unele indicii că omul era un escroc, dar gestul său inițial de corectitudine și ajutorul oferit îl orbiseră pe Gould într-atâta încât a trebuit să piardă câteva milioane până să i se deschidă ochii.

Uneori, un singur act de onestitate nu ajunge – este nevoie de o reputație nepătată, construită dintr-o serie întreagă de gesturi și acțiuni corecte. Nu toate trebuie, totuși, să fie de mare însemnătate. Dacă bunul renume a fost stabilit, așa cum se întâmplă și cu primele impresii, greu se mai poate schimba ceva.

În China străveche, seniorul Wu de Chêng a hotărât că venise vremea să cucerească pe zi ce trecea mai puternicul regat Hu. Nu a spus nimănui nici o vorbă despre planul său și și-a măritat fata cu regele din Hu. Apoi și-a adunat sfetnicii și le-a vorbit: „Mă gândesc să plec la război. Ce țară credeți voi că ar trebui să cotropim?” Așa după cum se și așteptase, unul dintre ei i-a răspuns: „Ar trebui să cotropim regatul Hu”. Seniorul s-a arătat supărat și a zis: „Regatul Hu este acum o țară soră. De ce spui să o cotropim?” Și a dat poruncă să fie executat numaidecât ministrul care comisese o greșală politică atât de gravă. Conducătorul din Hu a auzit despre cele petrecute și, ținând seama și de alte dovezi ale bunei credințe a socrului său, ca și de legăturile



create prin această căsătorie, nu și-a mai făcut griji pentru granița care îl despărțea de Chêng. După câteva săptămâni, armata acestuia s-a năpustit asupra regatului Hu și l-a cucerit definitiv.

Corectitudinea constituie un procedeu diversionist excelent, dar nu este singurul. De un mare efect se bucură orice gest aparent nobil, altruist, dezinteresat. Poate că totuși succesul cel mai sigur îl obții cu gestul de generozitate. Puțini sunt oamenii în stare să "reziste" în fața unui dar adus chiar și de cel mai înverșunat dușman, motiv pentru care darul este adesea calea ideală de a-i dezarma. Darul trezește la viață copilul ascuns în fiecare din noi și imediat vigilența s-a destrămat. Deși privim comportamentul altor oameni cu ochii cei mai cinici, rareori sesizăm elementul de machiavelism dintr-un cadou, rareori ne dăm seama de intențiile și scopurile tainice ale celui care ni-l face.

În urmă cu peste trei mii de ani, vechii greci au trecut marea ca s-o readucă soțului ei, Menelau, pe frumoasa Elena, răpită de troianul Paris – și ca să distrugă cetatea acestuia, bogata Troia. Asediul a durat zece ani și mulți războinici vestiți au căzut în luptă, însă nici una din tabere nu izbutea să cucerească victoria. Într-o zi, prezicătorul Calchas i-a adunat la sfat pe toți grecii și le-a spus: „Încetați cu încercările voastre de a străpunge zidurile. Trebuie să găsiți un alt mijloc, poate un șiretlic. Nu putem să-i învingem pe troieni numai prin forța armelor. Este nevoie de o stratagema mai vicleană”.

Atunci, Ulise cel iscusit a venit cu ideea de a se construi un cal de lemn uriaș în pântecul căruia să ascundă oșteni înarmați, iar calul acesta să fie oferit în dar troienilor.

Neoploemos, fiul viteazului Ahile, s-a arătat dezgustat de ceea ce i se părea a fi o viclenie lipsită de bărbăție. Era mai bine să moară mii de războinici, credea el, dându-și viața cu vitejie, pe câmpul de onoare, decât să se câștige victoria într-un chip atât de perfid, prin înșelătorie. Însă ostentii, puși să aleagă între, poate, alți zece ani de asediu bărbătesc, cinste și, cine știe, moarte, pe de o parte și, pe de altă parte, o victorie rapidă, au aprobat propunerea lui Ulise, drept care calul a și fost construit la iuțeală.

Șiretlicul a reușit, iar Troia a căzut. Cu un singur dar, grecii au obținut mai mult decât în zece ani de asediu.

În arsenalul perfidiei tale trebuie să mai figureze și amabilitatea calculată. Vreme de ani întregi, vechii romani asediaseră cetatea faliscanilor, fără să izbutescă s-o cucerească. Într-o zi însă, în tabăra de sub ziduri, generalul Camillus a zărit un bărbat însoțit de niște copii. Omul era învățătorul micuților, iar aceștia, a aflat romanul, erau fiii și fiicele celui mai de vază și mai bogat dintre cetățenii orașului asediat. Sub pretext că îi scoate la plimbare, îi adusesese direct între corturile armatei dușmane, oferindu-i ca ostatici, în speranța obținerii bunăvoinței lui Camillus.

Generalul nu a oprit copiii. În schimb, i-a sfâșiat veșmintele ticălosului de dascăl, i-a legat mâinile la spate și, dând fiecărui copil câte o nua cu care să-l biciuie, i-a lăsat să-l „mâne” astfel, sub o ploaie de lovituri, înapoi între zidurile cetății. Gestul său a avut un ecou imediat în rândul asediaților. Dacă romanul i-ar fi reținut pe copii ca ostatici, s-ar fi găsit, poate, unii cetățeni care să voteze capitularea. Și chiar dacă ar fi continuat să reziste, ar fi făcut-o cu inima îndoită. Refuzul lui Camillus de a profita de

ticăloșia trădătorului a înfrânt însă pe loc rezistența cetății și faliscanii s-au predat. Generalul calculase corect. Oricum, el nu avea nimic de pierdut: știa că prezența ostaticilor nu ar fi pus capăt campaniei sau, în orice caz, nu pe loc. Rezolvând situația în felul în care o rezolvase, și-a câștigat încrederea și respectul dușmanului, dezarmându-l. Amabilitatea calculată reușește uneori să înfrângă până și pe cel mai înverșunat adversar, țintește drept în inima lui și îi vei anihila dorința de a lupta împotriva ta.

Nu uita: manipulând sentimentele, gesturile de bunăvoință bine calculate transformă și pe un Al Capone într-un copil pe care să-l duci de nas. Dar, ca întotdeauna când ai de-a face cu elemente atât de delicate și de instabile cum sunt emoția și sentimentul, această tactică trebuie utilizată cu prudență. Dacă oamenii îți ghicesc intențiile, recunoștința și afecțiunea pe care scontezi se vor transforma în ura cea mai neîmpăcată. Este necesar ca gestul tău frumos să pară sincer, venit din inimă. În cazul când nu te simți în stare să crezi această impresie, este mai bine să nu te joci cu focul.

### **Imagine:**

Calul Troian. Șiretlicul este ascuns într-un dar minunat, în fața căruia dușmanul tău nu va rezista. Porțile cetății se deschid. Pătruns înăuntru, se dezlănțuie, de neoprit, prăpădul.

### **Ultimul cuvânt:**

*Când ducele Hsien din China se pregătea să năvălească în Yü, le-a oferit celor de acolo o bucată de jad și o pereche de cai. Când contele Chih se pregătea să năvălească în Ch'ou-yu, le-a oferit celor de acolo rădvane bogate. De aceea se spune: „Când vrei să ieși, mai întâi dă”.*

(Han-fei-tzu, filosof chinez din secolul al III-lea î.Hr.)

### **CONTRAARGUMENT**

Dacă lumea știe că umbli cu înșelăciuni, oricâtă corectitudine, generozitate sau amabilitate ai manifesta, nu vei prosti pe nimeni. De fapt, nu vei face decât să atragi atenția asupra învârtelilor tale dubioase din trecut. O dată ce oamenii te-au luat drept viclean, când acționezi în mod onest, devin suspicioși. Într-o atare situație, este preferabil să-ți asumi rolul de coțcar (eventual, simpatic).

Escrocheria cea mai formidabilă din cariera bogată a contelui Lustig a fost tentativa de a vinde turnul Eiffel unui industriaș de bună credință, care era convins că guvernul îl scosese la licitație pentru fier vechi. Industriașul era dispus să-i dea lui Lustig, care se prezentase drept funcționar guvernamental, o sumă enormă. Totuși, în ultimul moment, fraierul a devenit bănuitor. Ceva nu îi plăcea la conte. La întâlnirea în cursul căreia urma să primească banii, acesta a simțit neîncrederea „clientului”,

Aplecându-se către el, Lustig i-a explicat în șoaptă ce salariu mic avea, cât de prost stătea cu finanțele și așa mai departe. După câteva clipe, omul a înțeles că „funcționarul” îi cerea mită. S-a liniștit pe dată, cum toți angajații guvernului erau corupți, nu se putea ca Lustig să nu fie sincer. Fraierul a scos banii, arătându-se necinstit pe față, escrocul îi înlăturase suspiciunile. În acest caz, onestitatea calculată

ar fi avut un efect contrar.

Pe măsură ce Talleyrand înainta în vârstă, reputația de maestru al duplicității și perfidiei pe care și-o crease devenea tot mai larg cunoscută. La Congresul de la Viena (1814 -1815), celebrul diplomat lansa tot felul de istorii și de comentarii neverosimile în auzul unor oameni care nu se îndoiau că îi mințea. Această lipsă de onestitate nu avea alt scop decât să semene deruta și să-i „acopere” adevăratele manevre perfide. Într-o zi, de exemplu, aflându-se într-un cerc de prieteni, Talleyrand a spus cu aparentă sinceritate: „în afaceri, ar trebui să se joace cu cărțile pe față”. Nimănui nu îi venea să-și creadă urechilor. Cum adică?! Omul care nici măcar o singură dată în viața lui nu jucase cu cărțile pe față îi sfătuia pe ceilalți să și le arate pe ale lor! Datorită acestor tactici, era imposibil să se deosebească manevrele reale de cele false ale diplomatului. Asumându-și renumele de perfidie și joc dublu, Talleyrand își asigura libertatea de a continua să acționeze în exact același stil.

Pe tărâmul puterii, nimic nu rămâne bătut în cuie. Adeseori, viclenia afișată te ajută să-ți acoperi urmele, ba îți mai aduce și admirația celorlalți, pentru onestitatea lipsei tale de onestitate.

## LEGEA

### 13

## **CÂND CERİ AJUTORUL CUIVA, FĂ APEL LA INTERESUL, NICIODATĂ LA BUNĂVOINȚA SAU LA RECUNOȘȚINȚA PERSOANEI SOLICITATE**

### **ARGUMENT**

*Daca trebuie să soliciți ajutorul unui aliat, nu te osteni să-i aduci aminte de sprijinul pe care i l-ai acordat în trecut sau de faptele tale bune – va găsi întotdeauna o modalitate de a te refuza, în loc de aceasta, fă-l să înțeleagă că un anumit aspect din cererea ta ori din alianța voastră îi va servi propriului său interes și ai grijă să-i prezinți cu insistență profitul, exagerându-i dimensiunile. Va reacționa cu entuziasm doar la gândul câștigului personal.*

### **ÎNCĂLCAREA LEGII**

Puțin după începutul secolului al XIV-lea, un tânăr italian pe nume Castruccio Castracani a ajuns, din simplu soldat, principele orașului Lucca. Ascensiunea sa, înfăptuită prin trădare și nu fără vărsare de sânge, fusese sprijiniră de una dintre cele mai de vază familii ale cetății – familia Poggio – care, însă, după izbândă, se văzuse dată uitării. Ambiția lui Castracani îl făcuse să nesocotească datoria de recunoștință ce se cuvenea aliaților săi. În 1325, în timp ce era plecat să lupte împotriva Florenței rivale, aceștia, împreună cu alții, au început să comploteze ca să scape Lucca de un stăpân atât de setos de mărire și care le oferea perspective atât de tulburi.

Astfel, conspiratorii l-au omorât pe guvernatorul pus de Castracani să-i țină

locul. Au izbucnit revolte și ciocniri între susținătorii săi și cei ai complotiștilor. Când dezordinea era în toi, a intervenit cel mai bătrân și mai de seamă membru al familiei Poggio, Stefano, care a convins ambele tabere să înceteze lupta.

Stefano di Poggio era un om al păcii și nu se implicase în conspirație. Dimpotrivă, își avertizase fiii și nepoții că se angajau pe un drum sângeros și fără ieșire. Acum, se hotărâse să discute el însuși cu Castracani în numele familiei sale și să-l determine să le asculte nemulțumirile, satisfăcându-le, totodată, doleanțele. Datorită prestigiului dobândit prin vârstă și înțelepciune, complotiștii au consimțit să-i acorde încredere și, lăsând deoparte armele, să-și pună speranța în diplomația bătrânului.

Când i-au ajuns la urechi veștile despre rebeliunea de acasă, Castracani s-a întors în grabă la Lucca, unde, însă, spre marea surpriză a principelui, mulțumită intervenției lui Stefano di Poggio, tulburările încetaseră. Bătrânul își închipuia că își câștigase dreptul la recunoștința acestuia pentru contribuția pe care și-o adusese la pacificarea cetății, așa încât s-a dus la palat să-i vorbească. I-a explicat cum izbutise să tempereze lucrurile și a făcut apel la încredința lui Castracani pentru tinerii rebeli din familia sa, care, a spus el, erau necopți la minte, impetuoși, dornici de putere și lipsiți de experiență. Apoi i-a reamintit de generozitatea sprijinului pe care această familie i-l dăduse în trecut. Iată, prin urmare, a încheiat Stefano di Poggio, motive sunt destule pentru ca măritul principe să-i ierte și să-și plece urechea la cererile lor, mai mult, aceasta ar fi singura rezolvare corectă a situației, întrucât ai săi renunțaseră de bunăvoie la luptă și fuseseră întotdeauna susținătorii lui.

Castruccio Castracani l-a ascultat cu răbdare. Nu părea câtuși de puțin mânios ori pus pe răzbunare. I-a răspuns bătrânului că poate să fie liniștit, căci dreptatea avea să precumpănească și l-a poftit să revină împreună cu toți membrii familiei sale, ca să le afle păsurile, să discute cu ei și să cadă la înțelegere. Rostind salutul de despărțire, principele a spus că îi mulțumește lui Dumnezeu pentru că i-a dat prilejul de a-și arăta clemența și bunăvoința. În aceeași seară, întreaga familie di Poggio s-a prezentat la palat. Castracani a pus să fie cu toții arestați, iar după câteva zile, executați, Stefano laolaltă cu ceilalți.

### **Comentariu**

Stefano di Poggio este reprezentantul tipic al acelei categorii de oameni care cred în izbânda justitei și nobleței cauzei lor. Desigur, au existat cazuri când apelul la dreptate și gratitudinea au dat rezultat, dar de cele mai multe ori, consecințele unui asemenea demers sunt cumplite, în special atunci când ai de-a face cu vreunul dintre numeroșii Castracani din lumea noastră. Stefano di Poggio știa că principele ajunsese la putere prin trădare și cruzime. La urma urmei, și-a osândit la moarte un vechi și devotat prieten. Atunci când i s-a atras atenția că astfel comisese o gravă nedreptate, a replicat că nu își ucisese un prieten vechi, ci un nou dușman.

### **ȚĂRANUL ȘI MĂRUL**

*Un țăran avea în grădină un măr care nu rodea, servind doar drept stinghie unde să poposească vrăbiile și cosașii. S-a hotărât să-l taie și, punând mâna pe topor, l-a repezit voinicește în trunchi, jos de tot, aproape de rădăcină. Cosașii și vrăbiile l-au*

*rugat să nu doboare copacul care le dădea adăpost, ci să-l cruțe, iar ele gângăniile și păsărelele, îi vor cânta, ca să-i fie munca mai ușoară. Omul nu s-a uitat la rugămintea lor și a izbit din nou cu toporul. Când a dat de o scorbură, a văzut că înăuntru era miere din belșug. A gustat o bucățică de fagure, a azvârlit din mâini toporul și pe dată a privit pomul cu alți ochi, ca pe un lucru sfânt. De atunci, a început să-l îngrijească. Pentru unii oameni, numai interesul contează.*

FABULE, ESOP, SECOLUL AL VI-LEA Î. HR.

Un om de felul lui Castracani nu crede decât în forță și în interesul propriu. Punând capăt rebeliunii și mizând pe bunele sentimente ale principelui, Stefano di Poggio a făcut o greșală fatală, dar chiar și în această situație, bătrânului tot îi mai rămăseseră soluții alternative: ar fi putut să-i ofere tiranului bani sau să-i promită pentru viitor sprijinul familiei sale, care continua să fie puternică și, prin legăturile întreținute cu cercurile cele mai influente din Roma, de pildă, i-ar fi mijlocit o căsătorie ilustră. În loc să procedeze astfel, di Poggio i-a amintit despre trecut și despre datoria de recunoștință ce o avea față de el. Dar oamenii nu numai că nu sunt obligați să-și arate gratitudinea, ci se și simt ușurați să scape cât mai repede de o povară atât de stânjenitoare. Este limpede cum a știut Castracani să se achite de obligațiile morale contractate cu familia di Poggio – și-a eliminat binefăcătorii.

*Cei mai mulți oameni sunt atât de subiectivi, încât nu îi interesează cu adevărat nimic altceva în afara propriei lor persoane. Orice ar auzi spunându-se, se gândesc întotdeauna la propria lor situație și întreaga lor atenție este atrasă și concentrată de fie și cea mai întâmplătoare remarcă ce îi afectează personal, în chip oricât de îndepărtat.*

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788 -1860

## **RESPECTAREA LEGII**

În anul 433 Î. Hr., chiar înainte de izbucnirea războiului peloponeziac, insula Corcyra (numită mai târziu, Corfu) se găsea în pragul unui conflict cu cetatea-stat a Corintului. Ambele părți și-au trimis emisari la Atena, urmărind să-și asigure alianța vestitei cetăți. Misiunea lor era de o importanță maximă, pentru că oricine avea de partea sa Atena urma să aibă de partea sa și victoria, iar învinșii nu se puteau aștepta la nici un fel de milă în fața învingătorilor.

Primul a vorbit reprezentantul Corcyrei. A început prin a recunoaște că insula nu venise niciodată în sprijinul Atenei, ci se aliase cu dușmanii ei. Nu existau legături de prietenie sau de grațitudine între cele două state. Da, a admis ambasadorul, acum venise la Atena din teamă și grijă pentru siguranța Corcyrei. Singurul lucru pe care îl avea de oferit era propunerea unei alianțe bazate pe interesul mutual. Flota insulei nu era întrecută în dimensiuni și în forță decât de cea a Atenei. O alianță între cele două state ar fi reprezentat o putere formidabilă, care ar fi intimidat și descurajat pe rivala Atenei, Sparta. Aceasta era, din păcate, tot ceea ce avea Corcyra de oferit, a încheiat trimisul.

Ambasadorul Corintului a ținut un discurs strălucitor și plin de patos, spre mare deosebire de retorica seacă și laconică a corcyrianului. A vorbit despre tot ceea ce

făcuse Corintul pentru Atena de-a lungul anilor; s-a întrebat ce ar crede ceilalți aliați ai Atenei dacă aceasta ar cădea la învoială cu o cetate până mai ieri dușmană și ar abandona, de dragul ei, un prieten de nădejde, care i-a respectat cu loialitate interesele; a insinuat că, într-o asemenea împrejurare, acești alți aliați ar putea rupe tratatele cu Atena, văzând-o că nu dă cuvenita prețuire loialității; a făcut referire la legea helenică și la obligația morală de a răsplăti faptele corecte și generoase ale Corintului și, în sfârșit, a înșirat toate numeroasele servicii pe care cetatea sa le adusese Atenei, subliniind importanța manifestării recunoștinței între prieteni.

După cele doua discursuri; atenienii au rămas să dezbată hotărârea ce o aveau de luat. Au votat, cu toții, de două ori și la al doilea vot, majoritatea covârșitoare s-a pronunțat în favoarea alianței cu Corcyra și a ruperii relațiilor cu Corintul.

### **Comentariu**

Istoria păstrează atenienilor o imagine plină de noblețe, dar ei erau, de fapt, cei mai practici și mai realiști dintre vechii greci. S-a dovedit că, în fața lor, cea mai rafinată oratorie și cea mai vibrantă emoție nu valorau cât un argument pragmatic – cu atât mai mult cu cât acesta urma să le sporească puterea militară.

Ambasadorul Corintului nu și-a dat seama că referirile la politica generoasă pe care cetatea sa o dusesse față de Atena în trecut erau de natură să irite, să le inducă aliaților un sentiment de culpabilitate și să-i plaseze în postura de datornici din punct de vedere moral. Iată că atenienilor nici că le păsa de obligația la grațitudine ori de legăturile de prietenie, mai ales că știau prea bine un lucru simplu: chiar dacă ceilalți aliați i-ar fi considerat nerecunoscători din pricină că abandonau Corintul, tot nu ar fi cutezat să rupă alianțele, întrucât Atena rămânea cetatea cea mai puternică a Greciei. Ea ar fi fost oricum în măsură să-i silească să respecte tratatele și să-i readucă la ordine.

Atunci când oamenii au de ales între a vorbi despre trecut și a vorbi despre viitor, dacă sunt realiști și își cunosc interesul, vor opta întotdeauna pentru ziua de mâine, uitând-o fără remușcări pe cea de ieri. Corcyrienii au înțeles că era preferabil să mizeze pe pragmatism în condițiile în care se adresau unor persoane pragmatice. În ultimă instanță, cei mai mulți dintre noi suntem, de fapt, chiar așa; pragmatici. Câți, oare, vor să acționeze împotriva propriului lor interes?!

*Regula după care cel slab trebuie să se supună celui puternic a existat dintotdeauna. În afară de asta, ne considerăm vrednici de puterea noastră. Până în clipa de față, și voi tot așa ne-ați considerat; dar acum, după ce ați chibzuit la interesul vostru, ați început să vorbiți despre ce este bine și ce este rău. Argumentele de acest fel nu au izbutit niciodată să-i împiedice pe oameni să folosească ocaziile prielnice sporirii bogăției lor, pe care li le oferă o sporire a puterii.*

**Discursul reprezentantului Atenei către spartani, citat în Războiul peloponezic, Tucidide, circa 465 – 395 î. Hr.**

### **CHEILE PUTERII**

Pe drumul către putere, te vei găsi mereu în situația de a cere ajutorul celor mai tari decât tine. Există o adevărată artă de a solicita ajutor – o artă care pune în joc capacitatea de a înțelege oamenii cărora li te adresezi, fără a confunda dorințele tale

cu ale lor.

Aici dau greș cei mai mulți, tocmai pentru că devin prizonierii miopiei; nu văd decât cerințele și obiectivele proprii. Pleacă de la ideea că toată lumea dorește, în modul cel mai altruist, să îi sprijine. Vorbesc ca și când oamenilor le-ar păsa de scopurile lor – ceea ce nu se întâmplă mai niciodată. Adesea, fac referire la aspecte supraindividuale cum ar fi o cauză măreață sau la sentimente generoase, cum ar fi iubirea și recunoștința. Se aruncă să discute despre lucruri mari când, de fapt, argumentele, e drept, lipsite de prestanță ale realității curente ar fi infinit mai eficiente. Nu își dau seama că până și persoana cea mai puternică este, ca și ei, prizoniera propriilor sale cerințe și obiective și că, prin urmare, dacă nu fac apel la interesele ei directe, riscă să fie taxați drept disperați sau, în cel mai bun caz, drept pierde-vară.

În secolul al XVI-lea, pe când Portugalia deținea monopolul comerțului Japoniei cu Europa, misionarii lusitani au încercat timp de ani întregi să convertească la catolicism populația niponă. Nu se poate spune că nu obținuseră un oarecare succes, însă lucrurile mergeau greu cu elitele conducătoare. Pe la începutul secolului al XVII-lea, eforturile lor de prozelitism le-au atras ostilitatea împăratului Ieyasu, care s-a bucurat mult la venirea în număr mare a olandezilor. Japonia avea nevoie de europeni și de priceperea lor în domenii ca navigația și armele de foc. În plus, olandezii nu dădeau semne că le-ar păsa de religie și de misionariat – ei nu doreau altceva decât să facă negoț, iată de ce împăratul s-a hotărât de îndată să scape de portughezi. Îi prefera de departe pe olandezii cei practici, drept care nu a mai vrut să aibă legături comerciale decât cu ei.

Japonia și Olanda au culturi profund diferite, dar, dincolo de deosebiri, există, totuși, un punct comun, universal și atemporal: preocuparea pentru interesul propriu, în fond, orice om cu care discuți este, într-un fel, un univers diferit, o cultură diferită, un tărâm străin al cărui trecut nu are absolut nimic în comun cu trecutul tău, însă poți ocoli lucrurile ce te despart de el făcând apel la acelea care îl interesează. Nu e nevoie să fii subtil: spune ce ai de oferit-îi împărtășești cunoștințele tale prețioase, îi umpli cu aur și pete întregi, îl ajuți să trăiască mai mult și să fie mai fericit. Acesta este limbajul pe care trebuie să-l folosești și te va înțelege toată lumea.

În acest sens, un element cheie îl constituie abordarea psihologică adecvată. Este omul tău vanitos? Îl preocupă reputația și statutul său social? Are dușmani pe care l-ai putea ajuta să-i învingă? Nu îl interesează decât banii și puterea?

Când au invadat China, în secolul al XII-lea, mongolii au amenințat cu distrugerea o cultură ce dăinuia de peste două mii de ani. Conducătorul lor, Genghis-Han nu vedea aici decât o țară lipsită de pășunile necesare cailor lui, astfel că se hotărâse să radă totul de pe fața pământului și să-i dărâme orașele, unul după altul, căci, zicea el, „ar fi mai bine să-i omorâm pe chinezi și să lăsăm să crească iarba”. Si cine a salvat China de la o pieire sigură? Nu a fost nici vreun rege, nici vreun general și nici măcar vreun simplu soldat, ci un om pe nume Yelu Ch'u-Ts'ai. Străin el însuși, Ch'u-Ts'ai ajunsese să prețuiască bogăția superioară a culturii chineze. A izbutit să devină sfătuitorul de încredere al lui Genghis-Han și să-l convingă că ar putea aduna averi nemaivăzute dacă, în loc să extermine populația, i-ar impune să plătească biruri. Mongolul a înțeles câtă dreptate avea Ch'u-Ts'ai și a procedat întocmai cum îl sfătuisese

acesta.

După ce, în urma unui lung asediu, a cucerit orașul Kaifeng și a decis să-i masacreze locuitorii precum făcuse cu toate cetățile care îi opuseseră rezistență, același Ch'u-Ts'ai i-a spus că meșteșugarii și inginerii cei mai pricepuți din China fugiseră și se refugiaseră acolo și că ar fi fost cu mult mai profitabil să-i pună la treabă. Orașul a fost, deci, cruțat. Nici când nu mai arătase Genghis-Han o asemenea îndurare, deși nu mila se aflase în spate bunăvoinței lui. Ch'u-Ts'ai îl cunoștea bine. Mongolul nu era altceva decât un țăran barbar căruia puțin îi păsa de cultură sau, în general, de ceea ce nu avea legătură cu războiul și rezultatele lui practice. Ch'u-Ts'ai a făcut apel la singura emoție pe care hanul era în stare s-o simtă: lăcomia.

Interesul reprezintă pârgă cu ajutorul căreia poți să-i manipulezi pe oameni. Dacă reușești să-i convingi că vrei și ești capabil să le satisfaci dorințele sau să le servești cauza, orice reținere cu care ți-ar întâmpina cererea de ajutor va dispărea ca prin farmec. La fiecare pas, în fiecare etapă a drumului către putere te-ai afla, trebuie să înveți să te strecorezi în mintea celui cu care ai de-a face, să-i sesizezi nevoile, aspirațiile și interesele; e necesar să înlături ecranul nevoilor, aspirațiilor și intereselor tale, să vezi, dincolo de ele, adevărul așa cum este. O dată ce ajungi să stăpânești această artă, nu vor mai exista nici un fel de limite pentru ce vei putea realiza.

### **Imagine:**

Funia. Funia milei și recunoștinței este veche și ferfenițată. Se va rupe ușor dacă încerci să tragi de ea. Nu conta pe rezistența ei ca să-ți salvezi viața. Dar funia interesului mutual e împletită din sfori multe și nu se lasă ruptă cu una, cu două. Ea îți va sluji bine, ani mulți.

### **Ultimul cuvânt:**

*Cea mai scurtă și mai bună cale de a obține ceea ce vrei este să-i faci pe oameni să înțeleagă limpede că este în interesul lor să-l slujească pe al tău.*

(Jean de La Bruyere, 1645-1696)

### **CONTRAARGUMENT**

Există unii în ochii cărora a face apel la interesele lor este urât și josnic. Ei preferă într-adevăr să dovedească generozitate, bunăvoință și simț al dreptății – adică să-ți demonstreze că îți sunt superiori. Dacă le ceri ajutor, subliniază-le puterea și menționează-le această superioritate. Mulțumită situației lor, nu au nevoie să le oferi nimic în afară de prilejul de a-și manifesta (și de a-și simți) tocmai superioritatea. Aceasta este băutura care îi îmbată. Vor muri de dorința de a-ți finanța proiectul, de a te prezenta unor persoane importante – firește, cu condiția ca toată lumea să afle (le trebuie un public cât mai numeros) și să fie în joc o cauză meritorie. Vezi bine, nu oricine poate fi abordat pe calea cinică a interesului personal. Unii nu se împacă deloc cu ideea că s-ar putea crede că sunt atât de meschini. Ei au nevoie de ocazii care să le pună în lumină inima generoasă.

Nu te sfii dă-le ocazia dorită. Aceasta nu înseamnă că profiți de ei cerându-le sprijinul. Le face o reală plăcere să ți-l acorde și să se vadă că ți-l acordă.

Trebuie să înveți să-i cunoști pe oamenii puternici și să le pătrunzi modul de a



gândi. Dacă ai de-a face cu cei lacomi, nu le vorbi de gesturi nobile și dezinteresate, iar dacă vor să treacă drept nobili și dezinteresați, nu fă apel la lăcomia lor.

## LEGEA

### 14

## PRETINDE-TE PRIETEN, DAR ACȚIONEAZĂ CA SPION

### ARGUMENT

*Este de o importantă capitală să știi cât mai multe lucruri despre rivalul tău. Folosește spioni care să-ți furnizeze informații valoroase, în stare să te ajute să fii mereu cu un pas înaintea lui. Sau, și mai bine-fii tu însuși spionul. Învăță să profiți de ocaziile oferite de viața de societate ca să iscodești și să observi. Pune oamenilor întrebări ocolite ca să-i determini să-și dea pe față slăbiciunile și intențiile. Nu există împrejurare care să nu poată fi valorificată de un spion abil.*

### RESPECTAREA LEGII

Joseph Duveen a fost, fără îndoială, cel mai mare negustor de opere de artă al epocii – între anii 1904 și 1940, aproape că monopolizase piața și lumea colecționarilor milionari din America. Un singur nume lipsea din panoplia succeselor sale: cel al industriașului Andrew Mellon. Duveen era ferm hotărât să-l adauge și pe acesta listei lungi a clienților ale căror colecții le aproviziona.

Prietenii săi aveau impresia că o asemenea ambiție nu avea nici o șansă să se realizeze. Mellon era un om închis, protocolar și taciturn. Auzise destule despre vorbărețul și jovialul domn Duveen. Nu îl plăcea și nu făcea nici un secret din faptul că nu ținea câtuși de puțin să-l cunoască personal. Totuși negustorul nu înceta să le repete amicilor săi atât de sceptici: „Nu numai că Mellon va veni să cumpere de la mine, ci va ajunge să nu mai cumpere decât de la mine”. Și-a pândit „prada” ani întregi; i-a aflat obiceiurile, preferințele, maniile. Informațiile proveneau din surse sigure, fiindcă îi plătea pe mai mulți dintre angajații industriașului. În momentul când s-a hotărât să treacă la acțiune, deja îl cunoștea la fel de bine ca și soția lui, doamna Mellon.

În 1921, Mellon s-a dus să viziteze Londra. Locuia într-un apartament luxos la etajul trei al hotelului Claridge. Duveen și-a rezervat apartamentul de la etajul doi. Și-a îndemnat valetul să se împrietenească cu cel al industriașului, iar în ziua în care a decis să „atace”, acesta l-a anunțat că tocmai îl ajutase pe Mellon să-și îmbrace pardesiul și îl condusesese la ascensor. Valetul lui Duveen s-a repezit să transmită știrea, i-a dat negustorului haina și, după câteva secunde, iată-l în lift, lângă Mellon, căruia i s-a și prezentat: „Îmi pare bine să vă cunosc, domnule. Tocmai mă duc la National

Gallery, să văd niște tablouri”. Ce coincidență! Și industriașul tot acolo mergea. Astfel, Duveen și-a însoțit „prada” către locul unde era sigur că va obține succesul scontat. Nimeni nu era mai bine informat decât el în legătură cu gusturile colecționarului și, în timp ce se plimbau prin sălile muzeului, nu i-a fost greu să-l uimească cu cunoștințele lui despre pictură. Mellon descoperea – altă „coincidență” – că preferințele lor erau identice.

Magnatul nu-și mai revenea din surpriză-Duveen nu era deloc așa cum și-l închipuise. Dimpotrivă, omul părea fermecător, plin de amabilitate și avea un simț artistic fără cusur. După reîntoarcerea la New York, Mellon a vizitat foarte exclusivista galerie de artă a negustorului și s-a îndrăgostii de colecția sa. În mod neașteptat, toate tablourile expuse erau exact genul de lucrări pe care i-ar fi plăcut să le achiziționeze. Cât a trăit, Mellon a rămas cel mai fidel și mai generos dintre clienții lui Duveen.

### **Comentariu**

Joseph Duveen era ambițios și avea prea mult spirit competitiv ca să lase vreun detaliu la voia întâmplării. Ce rost are să stai și să aștepți momentul favorabil ori să te mulțumești să sperii că vei izbuti să „seduci” pe un client sau altul? Ar fi ca și cum te-ai duce la vânătoare legat la ochi. Înarmează-te cu ceva „știință” și vei constata că „ochești” din ce în ce mai bine.

Mellon a reprezentat, într-adevăr, „trofeul” cel mai de seamă al lui Duveen, dar acesta vânase mulți alți milionari. Obişnuia să-l plătească pe câte unul dintre angajații „țintei” și astfel, își asigura accesul la informații prețioase în legătură cu toate mișcările patronilor, schimbările apărute în preferințele acestora și orice alte amănunte și mici cancanuri datorită cărora era mereu cu un pas înaintea „vânatului”. Un rival al său constata cu stupefație că ori de câte ori îl vizita pe Henry Frick, un newyorkez bogat pe care și-l dorea client, Duveen deja trecuse pe acolo, condus, parcă, de un al șaselea simț. În general, concurenții negustorului aveau impresia că acesta se afla pretutindeni și că era la curent cu tot ceea ce se întâmpla, lăsându-i în urmă de fiecare dată. Descurajarea și obida lor ajunseseră atât de mari, încât mulți au și renunțat să mai umble după clientela bogată datorită căreia s-ar fi putut îmbogăți și ei, la rândul lor.

Iată cât de importantă este arta de a spiona cu abilitate – te face să pari atotputernic și clarvăzător. Cunosându-ți bine „ținta”, i te poți arăta în ipostaza care are cele mai mari șanse să o seducă și devii capabil să-i anticipezi dorințele. Nimeni nu va ști secretul puterii tale și, din chiar acest motiv, nimeni nu va putea să te învingă.

*Conducătorii văd prin iscoade, vacile prin miros, brahmanii prin scrierile sacre, iar ceilalți oameni își folosesc ochii.*

**Kautilya, filosof indian din secolul al III lea î.Hr.**

### **CHEILE PUTERII**

Când este vorba despre putere, scopul tău îl constituie un anumit grad de control pe care să-l exerciți asupra evenimentelor viitoare. Prin urmare, o parte a dificultăților o reprezintă faptul că oamenii nu sunt dispuși să-și destăinuie gândurile, emoțiile și planurile. Își măsoară bine spusele și, adeseori, își ascund vulnerabilitățile,

perfidiiile sau obsesiile. Cum să le prevezi acțiunile când nu știi nimic despre ei?! Trebuie, deci, să găsești o modalitate de a-i observa atent și de a le descoperi secretele și intențiile fără să-i lași să afle ce urmărești.

Acest lucru nu este atât de dificil pe cât pare. Pune-ți masca prieteniei și la adăpostul ei vei aduna o mulțime de informații despre toată lumea, dușmani și prieteni deopotrivă. Lasă calculele astrologice sau divinația tarotului în seama altora – tu dispui de cu totul altfel de mijloace de a sonda viitorul.

Cel mai comod procedeu de a spiona este să-i folosești pe alții, așa cum făcea Duveen: E simplu, dar riscant: obții datele dorite, însă nu îi poți controla pe cei pe care i-ai pus la treabă. Dacă se dau de gol sau, și mai rău, dacă se întorc împotriva ta? Cel mai bine ar fi să fii chiar tu spionul: te pretinzi prieten, te apropii de oameni și afli ceea ce te interesează.

Unul dintre cei mai mari maeștri în această artă a fost diplomatul francez Talleyrand, care avea un talent uluitor de a scormoni și aduce la iveală tainele adversarilor sau aliaților săi, învăluindu-i în subtila și fermecătoarea sa conversație. Un contemporan, baronul de Vitrolles, îl descria în termenii următori: „Când vorbea, era tot numai spirit și eleganță rafinată. Stăpânea de minune arta de a-și ascunde gândurile sau maliția în spatele unui vâl transparent de insinuări și de cuvinte care spuneau ceva mai mult decât păreau să spună. Nu se exprima direct și nu se referea la el însuși decât numai când acest lucru era cu adevărat necesar. Elementul esențial, în acest context, este capacitatea lui Talleyrand de a-și estompa propria personalitate și de a-i lăsa pe ceilalți să vorbească despre ei înșiși, pentru că astfel își dezvăluiau, fără să vrea, intențiile și planurile.

Talleyrand s-a bucurat toată viața de reputația de as în arta conversației și istoria consemnează destule dintre cuvintele sale de spirit, însă, de fapt, vorbea foarte puțin. Nu discuta niciodată despre ideile sale – îi determina pe cei din jur să și le expună pe ale lor, îi plăcea să organizeze serate unde îi invita pe diplomații străini să se întreacă amical în jocul șaradelor și oferea dineurile și supeurile cele mai rafinate (între altele, din punct de vedere gastronomic), în cursul cărora, gazdă perfectă, își măsura cu mare atenție vorbele, cântărindu-le, totodată, pe cele ale oaspeților, de la care se pricepea ca nimeni altul să adune confidențe și date extrem de valoroase pentru activitatea sa de ministru de externe. În timpul Congresului de la Viena (1814 – 1815), Talleyrand și-a schimbat „tehnica” de spionaj: de data aceasta, a început el să „dezvăluie” ceea ce părea a fi câte un secret însemnat-în realitate, pe de-a întregul inventat. Îl lăsa să cadă ca o bombă și apoi observa reacțiile ascultătorilor. De pildă, lansa în cercul diplomaților știrea (despre care îi asigura că provine dintr-o sursă sigură) că țarul Alexandru I avea de gând să ordone arestarea celui mai de seamă general al său, sub învinuirea de trădare. Toată povestea nu conținea, desigur, nici un dram de adevăr, dar punând-o în circulație, afla cine se arăta încântat de slăbirea armatei ruse – nu cumva guvernul țării diplomatului cu pricina intenționa să se îndepărteze de Rusia? După cum s-a exprimat atunci baronul von Stetten, „Domnul de Talleyrand trage un foc de pistol în aer ca să vadă cine sare pe fereastră”.

Fii atent la tot ce este în jurul tău la petreceri sau la întâlnirile întâmplătoare. Acestea sunt împrejurările în care oamenii sunt relaxați și se controlează mai puțin. Estompându-ți propria personalitate, îi poți determina să și-o reveleze pe a lor și să-ți

dezvăluie multe secrete. Atuul acestei manevre constă în aceea că vor tinde să ia interesul arătat de tine drept prietenie – lovitura e dublă: obții și informații, și aliați.

*Dacă ai motive să bănuiești că cineva te minte, prefă-te că îi crezi. Aceasta îl va încuraja să continue. Va deveni din ce în ce mai sigur pe ceea ce îți spune și se va trăda. La fel, dacă bagi de seamă că cineva încearcă, nu cu prea mult succes, să-ți ascundă ceva, arată-te neîncrezător. Reținerea ta îl va provoca să-ți dezvăluie adevărul, punând în joc întreaga forță a acestuia ca să-ți înlăture incredulitatea.*

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788 – 1860

Pentru această tactică este nevoie totuși de precauție. Dacă lumea începe să te suspecteze că încerci să „culegi” secrete sub acoperirea conversației, te va ocoli. Pune accentul pe sporovăială amicală, nu pe stoarcerea secretelor prețioase după care umbli. Trebuie să fii discret, altfel tirul tău de întrebări mai degrabă va dezvălui intențiile tale decât să te ajute să le afli pe ale altora.

Un procedeu bun îl găsim în scrierile lui La Rochefoucauld, care nota: „Sinceritatea se întâlnește la foarte puțini oameni și, adeseori, este cel mai inteligent dintre vicleșuguri – suntem sinceri cu scopul de a câștiga încrederea și a pătrunde secretele altuia”. Arătând că îți deschizi inima în fața cuiva, crezi premisele reciprocității. Fă-le celorlalți o falsă confidență și îți vor face una autentică. O altă metodă ne-a sugerat-o Arthur Schopenhauer, care recomanda contrazicerea vehementă a interlocutorului. Iritat, acesta își va pierde controlul și, sub imperiul acestei reacții emoționale, va da la iveală o mulțime de lucruri adevărate ce se pot dovedi ulterior foarte utile în a-l combate,

În spionajul “indirect”, mai există și tehnica micilor capcane, în care, o dată prinși, oamenii sunt puși la încercare și siliți să-și dea pe față gândurile. Chosroes al II-lea, un rege persan din secolul al VII-lea, renumit pentru perfidia sa, se pricepea de minune să-și „citească” supușii fără a le trezi nici o urmă de bănuială. Dacă remarca, de pildă, că doi curteni deveniseră buni prieteni, îl chema pe unul dintre ei și îi spunea că are informații sigure că celălalt ar fi un trădător și că, în scurt timp, își va primi pedeapsa. Regele îi mărturisea apoi că îl considera omul cel mai vrednic de încredere și că această dezvăluire trebuia să rămână secretă, după care îi observa pe amândoi. Dacă cel de-al doilea curtean nu își schimba atitudinea față de suveranul său, deducea că cel dintâi păstrase secretul și, de îndată îi dădea o funcție și mai mare, pentru ca, nu după prea mult timp, să îl ia din nou la o parte: „Știi, avusesem de gând să-l osândesc la moarte pe prietenul tău din cauza unor zvonuri ce îmi ajunseseră la ureche, dar, când am cercetat lucrurile, s-a dovedit că e nevinovat”. Dacă, pe de altă parte, cel de-al doilea curtean începea să-l ocolească pe rege sau dacă devenea încordat, neatent ori speriat, acesta ghicea că „taina” fusese dezvăluită. Acestui al doilea îi hărăzea dizgrația – adică părăsirea curții. Îi spunea că totul reprezentase o încercare și că, deși nu făcuse nimic rău, nu mai putea avea încredere în el. Celui dintâi, în schimb, vinovat de violarea secretului încredințat, Chosroes îi interzicea să mai calce vreodată pe teritoriul regatului său.

S-ar putea crede că avem de-a face cu o formă destul de ciudată de spionaj, pentru că ea ne revelează nu atât informații, cât o imagine a caracterului unei

persoane. Sunt însă împrejurări când această metodă se dovedește foarte bună: ea rezolvă problemele preîntâmpinându-le.

Plasând oamenii în situații de natura să le inspire un anumit comportament, ai multe de învățat despre loialitatea, onestitatea și, în general personalitatea lor. În fond, aceste informații sunt, adesea, de o importanță maximă te ajută să anticipezi acțiunile lor viitoare.

### **Imagine:**

Al Treilea Ochi al Spionului. În împărăția celor cu doi ochi, un al treilea te face să deții omnisciența unui zeu. Vezi mai departe decât alții și mai adânc în ei. Nimeni nu e la adăpost de ochiul tău, în afară de tine.

### **Ultimul cuvânt:**

*Așadar, cauza pentru care un monarh luminat și un general înțelept înving dușmanul dintr-o mișcare, iar faptele lor mari le întrec cu mult pe ale oamenilor de rând, este cunoașterea dinainte a stării dușmanului. Această „precunoaștere” nu își are izvorul în lumea duhurilor, nu provine nici de la zei, nu este nici rodul analogiei cu evenimentele trecutului și nu rezultă din calcule astrologice. Ea trebuie adunată de la oamenii care cunosc situația dușmanului – iscoadele.*

(Sun-tzu, *Arta războiului*, secolul al IV-lea î. Hr.)

### **CONTRAARGUMENT**

În ceea ce privește puterea, informația are o importanță enormă, dar ia seama: așa cum tu îi spionezi pe ceilalți, și ei te pot spiona pe tine. Din acest motiv, una dintre armele cele mai valoroase în bătălia pentru informații o constituie dezinformarea. După cum spunea Sir Winston Churchill, „Adevărul este atât de prețios, încât ar trebui întotdeauna să fie păzit de o gardă de minciuni”. Înconjoară-te deci de o astfel de „gardă”, pentru ca nimeni să nu aibă acces la adevărul tău. Răspândind informații false, îți asiguri controlul situației.

În 1944, naștii și-au intensificat brusc atacurile cu rachete asupra Londrei. Orașul a fost bombardat cu peste două mii de proiectile de tip V1. Au murit cel puțin cinci mii de oameni și numeroși alții au suferit răni grave. Și totuși, nemții nu reușeau să-și atingă țintele programate. Bombele care trebuiau să distrugă Tower Bridge sau Piața Picadilly cădeau la o oarecare distanță, nimerind în periferiile mai slab populate. De ce? Pentru că la stabilirea obiectivelor, comandanți utilizau informațiile transmise de spionii lor din Anglia, fără să știe că aceștia fuseseră descoperiți și „întorși” sau înlocuiți cu agenți britanici care îi alimentau cu date subtil „deformate”. Proiectilele erau deviate din ce în ce mai mult, iar către sfârșitul ostilităților, ajunseseră să lovească pășuni aflate în plină regiune rurală.

Dezinformarea îți poate da un avantaj substanțial. În timp ce spionarea celorlalți îți aduce un ochi în plus (al treilea), dezinformarea înlătură unul dintre ochii dușmanului. Nemairămânându-i decât unul singur, ciclop de-ar fi și tot ratează ținta.

# LEGEA

## 15

### ZDROBEȘTE-ȚI DUȘMANUL SI LASĂ-L FĂRĂ SUFLARE

#### ARGUMENT

*Toți marii conducători de la Moise încoace au știut că un dușman de temut trebuie zdrobit și lăsat fără suflare. (Uneori lecția aceasta i-a costat scump). Oricât ar părea el de inofensiv, acoperit de cenușă, tăciunele rămas pâlپând va sfârși întotdeauna prin a reaprinde vâlvătaia. Ai mult mai mult de pierdut oprindu-te la jumătatea drumului decât parcurgându-l până la capăt: dușmanul își va reveni și va căuta să-și ia revanșa. Zdrobește-l nu numai fizic, ci și psihic.*

#### ÎNCĂLCAREA LEGII

În întreaga istorie a Chinei, nu există rivalitate mai celebră ca aceea dintre Hsiang Yu și Liu Pang. Acești doi generali și-au început cariera ca prieteni, luptând umăr la umăr. Hsiang Yu provenea dintr-o familie nobilă. Înalt și voinic, iute la mânie și cu o minte mai degrabă lipsită de strălucire, era totuși un comandant respectat și destoinic, care se afla întotdeauna în fruntea soldaților săi, în linia întâi. Liu Pang era țăran. Nu se prea omorâse niciodată cu milităria și îi plăceau mai mult femeile și vinul decât bătăliile – de fapt, s-ar putea spune că nu era mare lucru de capul lui. O „calitate” avea totuși: era șiret și își dădea seama repede care erau strategii cei mai buni. Îi păstra pe lângă el în chip de sfătuitoari și asculta de sfaturile lor. Așa s-a și făcut că a ajuns general.

*Rămășițele puterii dușmanului pot reveni la viață asemenea celor a unei molime sau unui foc. Așadar, trebuie distruse cu totul. (...) Dușmanul să nu fie niciodată luat în ușor numai pentru că știm că e slab. La timpul potrivit, va redeveni puternic, ca o scânteie căzută pa o căpiță de fân.*

KAUTILYA, FILOSOF INDIAN DIN SECOLUL AL III LEA Î.HR.

În anul 208 Î. Hr., regele din Ch'u a trimis două armate numeroase să cucerească puternicul regat Ch'in. O armată a luat-o pe la nord. Comandantul ei era Sung Yi, iar următorul în grad, generalul Hsiang Yu. Armata a doua, comandată de Liu Pang, s-a îndreptat direct spre regatul Ch'in. Ținta era splendida capitală a acestei țări, orașul Hsien-yang. Cu firea sa violentă și nerăbdătoare, Hsiang Yu nu suporta ideea că Liu Pang ar ajunge primul și ar putea, eventual, să-și asume comanda supremă a oștirilor reunite.

La un moment dat, în zona frontului din nord, superiorul său, generalul Sung Yi a ezitat, nefiind pe deplin convins că trebuia să-și angajeze trupele în luptă. Furios, Hsiang Yu a dat buzna în cortul acestuia, l-a acuzat de trădare, i-a retezat capul cu sabia și s-a proclamat comandant. Fără să aștepte alte ordine, a poruncit abandonarea pozițiilor și a început marșul direct spre Hsien-yang. Nu avea nici o îndoială că era un războinic și un general mai bun decât petrecărețul de Liu, totuși nu i-a venit să-și creadă ochilor când acesta, în fruntea unei armate mai mici, dar mai rapide, a reușit să intre primul în capitala Hsien-yang. Hsiang avea și el un consilier, Fan Tseng, care l-a avertizat; „Acest țopârlan (Liu Pang, adică) obișnuit să nu se mai sature de bani, femei și băutură, de când a cucerit capitala nu s-a lăsat atras de nici o tentație – nici bogățiile, nici vinul, nici femeile. Se vede că țintește sus”.

Același Fan Tseng l-a îndemnat pe Hsiang să-și ucidă rivalul înainte de a fi prea târziu. L-a sfătuit să-l invite pe acest țaran viclean la un banchet în tabăra din afara orașului și în mijlocul dansului ceremonial al săbiilor, să pună să i se taie capul. Hsiang a trimis invitația, iar Liu a căzut în capcană – a venit la banchet. Hsiang, însă, nu se putea decide să poruncească începerea dansului și până când, în sfârșit, s-a hotărât, Liu a simțit că se afla în pericol și a izbutit să scape cu fuga. Fan Tseng era dezgustat și supărat că Hsiang stricase tot planul. l-a spus, mânios: „Nu se poate conta pe un prostănac. Liu Pang o să-ți fure și comanda ta, iar noi toți o să ajungem prizonierii lui”

Dându-și seama de greșeala comisă, Hsiang s-a grăbit să tabere asupra orașului Hsien Yang ferm decis să nu-și mai lase rivalul cu capul pe umeri. Liu nu era omul care să se lupte atunci când soarta bătăliei i se părea nesigură și a părăsit capitala cucerită. Hsiang a recucerit-o, l-a omorât pe tânărul prinț din regatul Ch'in și a ars orașul, făcându-l una cu pământul. Acum Liu devenise dușmanul său și l-a urmărit vreme de multe luni. În cele din urmă, l-a încolțit într-o fortăreață. Fără hrană, cu armata în stare de derută și pe cale de a se împrăștia, Liu a cerut pace.

Din nou, Fan Tseng l-a îndemnat pe generalul său: „Zdrobește-l numaidecât. Dacă îi lași să plece, mai târziu te vei căi amarnic”. Dar Hsiang voia să se arate îndurător. În plus, ținea să-l aducă pe Liu acasă, în regatul Ch'u și să-și silească acest fost prieten să-l recunoască drept stăpân. Evenimentele au dovedit că Fan Tseng avusese dreptate o dată în plus: Liu s-a folosit de tratativele capitulării ca de o diversiune și, cu un mic grup de soldați, a scăpat din încercuire. Uluit și dezamăgit că rivalul îi fugea iar printre degete, Hsiang a pornit din nou pe urmele lui cu o ferocitate care aproape că îi luase mințile. Într-una din bătălii, l-a prins pe tatăl acestuia și, în toiul luptei a răcnit către Liu: „Predă-te pe dată sau tatăl tău va fi fiert de viu!” Netulburat, rivalul i-a răspuns: „Noi doi ne-am legat frați. Tatăl meu este și tatăl tău. Dacă ții neapărat să-ți fierbi tatăl, trimite-mi și mie să gust din supă!” Hsiang nu a mai avut ce face și bătălia a continuat.

După câteva săptămâni, urmărindu-și mai departe dușmanul, Hsiang și-a răsfirat prea tare coloanele și, în cursul unui atac prin surprindere, Liu i-a încercuit garnizoana cea mai puternică. Pentru prima oară, sorții îl favorizau pe el. Acum Hsiang a fost acela care să ceară pace. Consilierii lui Liu l-au sfătuit să-l distrugă să-i zdrobească armata și să nu arate nici un fel de milă: „A-l lăsa să scape e ca și cum i-ai da drumul unui tigru – mai târziu tot te va sfâșia”. Liu a acceptat.

Încheind un tratat menit să rămână numai pe hârtie, l-a determinat pe Hsiang

să-și slăbească vigilența. S-a repezit asupra armatei lui și i-a omorât aproape toți oamenii, dar Hsiang a fugit. Era singur și nu avea nici măcar un cal, așa încât trebuia să meargă pe jos. Știa că Liu pusese un premiu pe capul lui. A întâlnit un grup răzleț din propria sa armată. Soldații se retrăgeau. S-a apropiat de ei și a strigat: „Am auzit că Liu Pang a promis o mie de monede de aur și o moșie cu zece mii de familii celui care îi aduce capul meu. Vi le dăruiesc, a spus, și și-a tăiat singur gâtul. „

### **Comentariu**

Hsiang Yu își dovedise cruzimea nu o dată. Rareori ezita să-și înlăture vreun dușman dacă acest lucru îi era de vreun folos. Cu Liu Pang însă, comportamentul său a fost altul. Își respecta rivalul și nu dorea să-l învingă prin viclenie. Voia să-și demonstreze superioritatea pe câmpul de luptă și chiar să-l oblige pe inteligentul Liu să capituleze și să-l recunoască pe el drept stăpân. Ori de câte ori l-a avut la cheremul său, ceva l-a făcut să șovăie – simpatia fatală sau respectul față de omul care, la urma urmei, îi fusese prieten și tovarăș de arme. În clipa când Hsiang s-a declarat de acord cu eliminarea lui Liu, dar a ratat, și-a pecetluit propria soartă. Rivalul său nu s-a lăsat pradă sentimentalismului atunci când împrejurările s-au întors în favoarea sa.

Aceasta este ceea ce ni se întâmplă dacă ne simpatizăm adversarii și când mila sau speranța reconcilierii ne împiedică să-i anihilăm. Nu facem altceva decât să le sporim frica și ura ce le nutresc la adresa noastră. După ce i-am învins, se simt umiliți – ei nu ne iartă, iar noi să-i cruțăm, încălzind la piept viperele care nu așteaptă decât să se răzbune?! Nu așa se procedează atunci când este vorba despre putere, Puterea dușmanului trebuie distrusă, iar el însuși, zdrobit, nimic, redus la imposibilitatea de a-și mai regrupa forțele și de a-și mai lua revanșa. Acest principiu este cu atât mai adevărat în cazul unui fost prieten metamorfozat în dușman. Aceste antagonisme sunt guvernate de o singură lege, iar legea sună astfel: Nici nu se pune problema reconcilierii. Nu poate învinge decât una dintre tabere și victoria trebuie să fie totală.

Liu Pang își însușise bine lecția aceasta. După ce l-a învins pe Hsiang Yu, acest fiu de țaran și-a continuat ascensiunea: a devenit comandantul întregii armate a regatului Ch'u. Zdrobindu-și următorul adversar, regele din Ch'u, al cărui supus era, s-a încoronat în locul lui, învingând toți rivalii posibili, oriunde se iveau. A ajuns împărat, iar istoria i-a păstrat numele ca al unuia din cei mai mari conducători ai Chinei, nemuritorul Han Kao-tsu, întemeietorul dinastiei Han.

*Cei care caută să înfăptuiască lucruri mari ar trebui să nu arate nici un fel de milă,*

**Kautilya, filosof indian din secolul al III lea î. Hr.**

### **RESPECTAREA LEGII**

Wu Chao, o frumoasă fiică de nobili, născută în anul 625 d. Hr., a devenit una dintre concubinele împăratului chinez T'ai Tsung.

Haremul imperial era un loc plin de primejdii, întrucât fiecare dintre femei năzuia să ajungă favorita monarhului. Datorită farmecului și forței ei de caracter, Wu a câștigat repede această „bătălie” acerbă, dar, știind prea bine că, asemenea oricărui



om aflat pe culmile puterii, împăratul își avea capriciile sale, era conștientă de efemeritatea acestei victorii și privea viitorul cu circumspecție.

#### CAPCANA DE LA SINIGAGLIA

*În ziua execuției lui Ramiro, Cesare Borgia a părăsit Cesena, abandonând trupul mutilat în piața orașului și s-a îndreptat către sud. Trei zile după aceea, a ajuns la Fano unde i-a primit pe emisarii orașului Ancona, veniți să-l asigure de loialitatea acestei cetăți. A sosit acolo și un mesager al lui Vitellozzo Vitalii, care a adus vestea că Sinigaglia, micul port la Marea Adriatică, se supusese, învins de condottieri. Nu mai rezista decât fortăreața aflată sub comanda genovezului Andrea Doria care declarase că nu va capitula decât în fața lui Cesare. [Borgia] i-a trimis vorbă că va veni chiar a doua zi, ceea ce condottierii și așteptau să audă: ajuns la Sinigaglia, tânărul principe ar fi devenit o pradă ușoară, căci s-ar fi găsit prins între fortăreață și armata lor, care încercau orașul. Condottierii erau siguri că pot conta pe superioritatea lor militară și că plecarea soldaților francezi redusese forțele lui Cesare la dimensiunile unei trupe puțin numeroase. De fapt, după spusele lui Machiavelli, acesta părăsise Cesena în fruntea unei armate de zece mii de pedestrași și trei mii de călăreți, pe care își dăduse osteneala de a o împărți în două coloane, înaintând pe două drumuri paralele, și care trebuiau să facă joncțiunea sub zidurile Sinigaglie.... Motivul acestei concentrări de trupe era că, din mărturisirile smulse de la Ramiro de Lorca, Borgia aflase ce puneau la cale condottierii și se hotărâse să-i facă să cadă în chiar capcana ce i-o pregătiseră lui. Aceasta a fost capodopera de iscusință pe care istoricul Paolo Giovio avea s-o numească mai târziu „magnifica înșelătorie”.*

*În zorii zilei de 31 decembrie [1502], Cesare a sosit la periferia Sinigaglie [...] Sub comanda lui Michelotto Corella, avangarda sa de două sute de lăncieri a ocupat podul de peste canal [...], făcând imposibilă eventuala retragere a conspiratorilor. [...]*

*Cesare i-a întâmpinat pe condottierii plin de efuziune și i-a invitat să i se alăture. [...] Michelotto pregătise din vreme palatul Bemardino pentru Borgia, iar acesta i-a poftit pe conspiratori înăuntru. [...] O dată intrați, a pus să-i aresteze fără multă vorbă și i-a lăsat sub paza escortei care, între timp, îl ajunsese din urmă și se strecurase, pe tăcute, în palat [...] [Cesare] a dat ordinul de atac asupra soldaților lui Vitelli și Orsini aflați pe flancuri. [...] în noaptea aceea, pe când armata lor era nimicită, în palatul Bemardino Vitelli și Orsini au fost sugrumați de către Michelotto. [...] Dintr-o singură lovitură, [Borgia] a scăpat de foștii săi generali deveniți dușmanii cei mai înverșunați.*

*FAMILIA BORGIA, IVAN CLOULAS, 1989*

Wu a reușit să-l seducă și pe Kao Tsung, desfrânatul fiu al împăratului, profitând de unica ocazie în care prințul era singur, adică atunci când se ușura. Dar chiar și așa, după moartea lui Tai Tsung și venirea la tron a lui Kao Tsung, Wu a împărtășit aceeași soartă a soțiilor și a concubinelor încătușate de lege și tradiții: cu capul ras, s-a retras într-o mănăstire unde trebuia să-și petreacă tot restul vieții. Timp de șapte ani, și-a făcut planuri de evadare. A intrat în legătură cu noul împărat și s-a împrietenit cu soția acestuia, fapt datorită căruia a obținut o favoare cu totul neobișnuită: s-a emis un edict imperial prin care i s-a permis să se întoarcă la palat și să-și reia locul în harem. O dată ajunsă acolo, s-a strecurat atât sub pielea împărătesei, cât și în patul

împăratului. Împărăteasa nu a protestat: încă nu reușise să dea tronului un moștenitor și situația ei era destul de vulnerabilă în atare condiții, Wu reprezenta pentru ea o aliată puternică.

*Ca să-ți asiguri victoria supremă, trebuie să fii fără cruțare.*

NAPOLEON BONAPARTE, 1769 -1821

În 654, Wu Chao a dat naștere unui prunc. Împărăteasa a venit s-o viziteze și, îndată după plecarea ei, Wu și-a sufocat copilul abia născut. Când crima a ieșit la iveală, bănuielile s-au îndreptat imediat către împărăteasă, care fusese acolo cu doar câteva clipe mai înainte și a cărei gelozie o cunoștea toata lumea. Acesta și era planul lui Wu. Curând, împărăteasa a fost acuzată de uciderea pruncului și executată, iar ucigașa, încoronată în locul ei. Împătimit în viața sa de plăceri, împăratul a lăsat bucuroș frâiele guvernării în mâinile noii soții, care a rămas în istorie sub numele de „împărăteasa Wu”.

Cu toate ca deținea puterea efectivă, Wu nu se simțea în siguranță. Dușmanii se aflau pretutindeni, iar ea nu își putea îngădui nici un moment de neatenție. Într-adevăr, avea deja patruzeci și unu de ani și începuse să se teamă că tânăra și frumoasa ei nepoată avea să devină favorita împăratului. A otrăvit-o. În 675, fiul ei, proclamat moștenitor al tronului, a murit și el, tot otrăvit. Cel de-al doilea fiu – nelegitim, dar, prin moartea fratelui, devenit prinț moștenitor la rândul său – a fost exilat, la scurt timp, sub o acuzație cu totul falsă, iar când, în 683, a murit și împăratul, Wu a izbutit să-l înlăture de la succesiunea coroanei și pe cel de-al treilea fiu, declarat nedemn să domnească. S-a ajuns astfel în situația în care împărat a devenit cel mai mic dintre băieți – și cel mai puțin potrivit pentru a purta coroana.

Vreme de alți cinci ani, au avut loc nenumărate lovituri de palat. Au dat greș toate și conspiratorii au fost executați până la unul. Așa s-a făcut că în 688 nu mai exista nimeni care să stea în calea împărătesei Wu. S-a autoproclamat urmașa de esență divină a lui Buddha, iar în 690, dorințele i s-au împlinit: i s-a atribuit titlul de „«Împărat» Sacru și Divin al Chinei”.

Wu a devenit „împărat” pentru că literalmente nu mai rămăsese în viață nici un reprezentant al dinastiei T'ang. A domnit încă zece ani (de pace relativă), fără ca autoritatea ei să mai fie contestată, în 705, la vârsta de optzeci de ani, a fost silită să abdice.

### **Comentariu**

Toți cei care au cunoscut-o pe împărăteasa Wu i-au admirat energia și inteligența. În epoca respectivă, pentru o femeie ambițioasă nu exista absolut nici o cale spre glorie – ea nu putea ajunge mai mult decât o concubină în haremul imperial și aceasta doar câțiva ani, cât era încă tânără, după care urma, invariabil, claustrarea forțată între pereții unei mănăstiri, până la moarte. În cursul treptatei, dar remarcabilei ei ascensiuni către putere, Wu nu a dat niciodată dovadă că ar fi fost o naivă. Știa sau simțea că orice ezitare, orice moment de slăbiciune ar fi însemnat căderea. Ori de câte ori scăpa de un dușman, apărea altul în loc. Soluția era simplă: sau îl zdrobea, sau era zdrobită. Și alți împărați înaintea ei își croiseră drum în același

fel, dar Wu, ca femeie, nu avea aproape nici urmă de șansă să obțină puterea decât arătându-se încă și mai necruțătoare.

Domnia de patru decenii a împărătesei se numără printre cele mai îndelungate din istoria Chinei. Deși parcursul ei sângeros către autoritatea supremă este cunoscut de toată lumea, Wu rămâne în opinia tuturor unul dintre conducătorii cei mai capabili ai epocii sale.

*Un preot l-a întrebat pe omul de stat și generalul spaniol Ramon Maria Narváez, (1800-1868) aflat pe patul de moarte: „Excelență, vă iertați dușmanii?” Narváez a răspuns: „Nu trebuie să-i iert. I-am împușcat pe toți”.*

## **CHEILE PUTERII**

Nu este deloc o întâmplare că cele două exemple menite să ilustreze legea de față sunt culese din istoria Chinei: analele acestui imperiu abundă de astfel de situații, în care rivalii cruțați cu generozitate se întorc să-și ia revanșa și să-și hărțuiască învingătorii magnanimi. „Zdrobește-ți dușmanul” este un principiu strategic cheie enunțat de către Sun-tzu. Autorul din secolul al IV-lea î. Hr. al Artei războiului. Motivul este foarte simplu: dușmanul îți vrea răul. El nu dorește altceva decât să te elimine. Dacă, luptându-te împotriva lui, te oprești la jumătatea drumului (sau chiar după ce ai străbătut trei sferturi din el), fie din milă, fie în speranța unei reconcilierii, îi sporești înverșunarea, îl faci să devină și mai hotărât, și mai încrâncenat în a-și răzbuna înfrângerea. Îți poate arăta prietenie (o vreme), însă numai pentru că este neputincios și are nevoie de un răgaz ca să-și revină.

Soluția: fii nemilos. Zdrobește-ți dușmanii cu aceeași necruțare cu care te-ar zdrobi și ei pe tine. La urma urmei, nu poți avea pace și siguranță decât o dată cu dispariția lor.

Mao Tse-tung, fidel cititor al lui Sun-tzu și al celorlalți teoreticieni și istorici chinezi în general, cunoștea importanța acestei legi a războiului. În 1934, liderul comunist, împreună cu vreo șaptezeci și cinci de mii de soldați prost echipați s-au retras în pustietatea munților din vestul Chinei, ca să scape de armata cu mult superioară numeric a lui Chiang Kai-și, în cursul operațiunii numite: „Marșul cel lung”.

Chiang era ferm hotărât să distrugă comuniștii și, în câțiva ani, efectivele lui Mao abia de mai cuprindeau zece mii de oameni. Prin 1937, când China a fost invadată de japonezi, Chiang socotea că vremea lui Mao trecuse și comunismul nu mai reprezenta o primejdie. A decis să înceteze campania de urmărire și să se concentreze asupra luptei împotriva invadatorilor. Comuniștii au avut la dispoziție zece ani pentru a-și reface forțele – destui, fiindcă apoi, au reușit să pună pe fugă trupele lui Chiang. Acesta uitase, pare-se, de vechiul principiu al necesității zdrobirii totale a dușmanului. Mao, însă, îl ținea minte bine: l-a hăituit pe Chiang, mânându-l din urmă până ce el și armata lui s-au refugiat pe insula Taiwan. În China continentală nu a mai rămas nici o urmă din regimul Chiang Kai-și.

Înțelepciunea din care a izvorât principiul eliminării definitive a adversarului are rădăcini în vremurile imemorabile despre care se vorbește în Biblie. Poate că primul conducător hotărât să-l pună în aplicare va fi fost Moise. Nu îl învățase el, oare, chiar de la Dumnezeu însuși, atunci când, despărțind valurile Mării Roșii în calea evreilor, a

lăsat apoi hăul de apă să se închidă peste oștirea egipteană, înecând-o, astfel că „din ea nu a mai rămas nici un singur om”? Reîntors de pe Muntele Sinai cu cele Zece Porunci, Moise și-a găsit poporul căzut în adorarea Vițelului de Aur – i-a pedepsit pe toți, ucigându-i fără îndurare. Iar înaintea morții, același Moise le-a spus alor săi, ajunși, în sfârșit, pe punctul de a pătrunde în Țara Făgăduinței, că după ce vor fi învins triburile din Canaan, va trebui „să le zdrobească de tot [...], să nu încheie legământ de pace cu ei și să nu le arate nici un fel de cruțare”.

Victoria totală constituie una dintre axiomele gândirii militare contemporane, formulate de Carl von Clausewitz, cel mai de seamă teoretician al războiului. Analizând campaniile napoleoniene, von Clausewitz scria: „Susțin cu toată tăria că anihilarea totală a forțelor inamicului trebuie să constituie întotdeauna obiectivul precumpănitor. [...] O dată ce s-a obținut o victorie majoră, lupta trebuie să continue fără a i se acorda inamicului nici un răgaz, nici o amânare, [...] urmărindu-l, atacându-l, ocupându-i capitala, distrugându-i rezervele și eliminând orice posibilitate ca țara respectivă să primească sprijin ori întăriri”. De ce? Pentru că după război vin tratativele de pace și împărțirea teritorială. Dacă nu ai câștigat decât o victorie parțială, poziția ta va fi, inevitabil, mai slabă și vei pierde la masa negocierilor ceea ce ai cucerit pe câmpul de luptă.

Soluția este simplă: nu le lăsa dușmanilor nici o șansa. Distruge-i și astfel, teritoriul lor va fi al tău. Scopul dobândirii puterii este să îți exerciți un control complet asupra dușmanilor, să-i determini să ți se supună. Nu îți poți permite să te oprești la jumătatea drumului. Ramași fără alternativă, ei se vor vedea siliți să-ți accepte condițiile.

Această lege are o aplicabilitate cu mult mai largă. Dacă te afli într-o situație insuficient de solidă, negocierile se vor transforma într-o viperă perfidă, care îți va înghiți victoria. Deci nu le lăsa dușmanilor nimic de negociat, nici un atu, nici o speranță, nici cel mai mic spațiu de manevră. Zdrobește-i și cu asta, basta.

Să nu cumva să te îndoiești; în lupta pentru putere îți vei atrage multă ostilitate și îți vei face destui dușmani. Vor exista unii pe care nu îi vei putea înfrânge și nici nu îi vei putea atrage de partea ta. Oricât de grav îi lezezi, intenționat sau nu, evită să le iei ura cu titlu personal – acceptă, pur și simplu, că pacea cu ei este de nerealizat, cel puțin atâta timp cât deții puterea. Dacă îi lași în voia lor, vor căuta să se răzbune – fii la fel de convins de acest lucru pe cât de convins ești și că după zi, urmează noaptea. Ar fi curată prostie să aștepti și să le permiți să-și facă jocul. Atunci va fi prea târziu ca să te mai salvezi. Împărăteasa Wu cunoștea bine acest adevăr.

Fii realist! Cu un asemenea dușman prin preajmă, nu te vei afla niciodată în siguranță. Amintește-ți de lecțiile istoriei și de înțelepciunea lui Moise și a lui Mao: nu te opri niciodată la jumătatea drumului

Desigur, nu se pune problema crimei. Nu este vorba decât de un „exil”. Vlăguiți și apoi îndepărtați definitiv de la „curtea” ta, dușmanii nu vor mai prezenta nici un pericol. Nu le va mai rămâne nici o speranță de întremare, nu se vor mai strecura în apropierea ta ca să te lovească. În cazul în care nu ai cum să-i „exilezi”, măcar ține minte că nu vor înceta nicicând să comploteze și că nu trebuie să te încrezi în demonstrațiile lor de amicitie. Când te găsești într-o situație de acest gen, unica ta armă este vigilența. Dacă nu îi poți îndepărta imediat, așteaptă momentul potrivit și

nu șovăi s-o faci.

### **Imagine:**

O viperă zdrobită sub călcâi, însă rămasă încă în viață, se va întoarce și te va mușca injectându-ți de două ori mai mult venin. Un dușman cruțat e asemenea viperei neucise pe care ai încălzit-o la piept. Timpul face veninul și mai puternic.

### **Ultimul cuvânt:**

*Căci trebuie să se știe că pe oameni ori îi mângâi, ori îi anihilezi; ei caută să se răzbune pentru ofensele neînsemnate, dar nu sunt în stare să-și ia revanșa și pentru cele grave. Când îi facem un rău unui om, răul acela trebuie să fie destul de mare pentru ca să nu mai avem a ne teme că omul se va răzbuna.*

(Niccolò Machiavelli, 1469 -1527)

### **CONTRAARGUMENT**

Această lege nu ar trebui ignorată mai niciodată, însă, uneori, se poate dovedi preferabil să ne lăsăm dușmanii să se distrugă singuri, dacă acest lucru este posibil, fără să intervenim direct. În război, un bun general știe că dacă dă atacul asupra unui inamic aflat într-o situație nefavorabilă, soldații acestuia vor lupta cu mai multă înverșunare. De aceea este mai bine să nu le taie orice retragere.

Pe măsură ce dau înapoi, se și istovesc. Ca să nu mai vorbim de faptul că ideea retragerii este mai demoralizantă decât înfrângerea propriu-zisă. Dacă ți-ai adus adversarul în corzi (și numai cu condiția să fii sigur că nu mai are nici o șansă de refacere a forțelor), poți să-l lași să se "spânzure" singur. Să fie el instrumentul propriei sale distrugerii. Rezultatul este același iar tu nu te vei simți nici pe jumătate atât de vinovat.

În sfârșit, alteori, după ce este cu totul zdrobit, dușmanul suferă așa de profund, încât își va petrece ani întregi rumegându-și amărăciunea și punând la cale revanșa. Este ceea ce s-a întâmplat cu Germania după încheierea Tratatului de la Versailles. Ar putea fi unii care să susțină că, în fond pe termen lung, o anumită doză de îngăduință ar da rezultate mai bune. Din păcate, această îngăduință comportă riscul de a-l încuraja pe dușman să reia lupta, acordându-i ceva mai mult spațiu de manevră. Aproape întotdeauna este mai înțelept să-l zdrobești total. Dacă, mai târziu, el va nutri gânduri de răzbunare, fii vigilent și pregătit: zdrobește-l din nou.

## **LEGEA**

### **16**

## **FOLOSEȘTE-ȚI PROPRIA ABSENȚĂ PENTRU A-ȚI SPORI PRESTIGIUL**

### **ARGUMENT**

*Produselor banalizate le scade prețul. Dacă lumea te vede și te aude de dimineața până seara, se va plictisi de tine. În condițiile în care deja faci parte dintr-un*

*grup bine definit, o distanțare sau o absență va face să se vorbească despre tine și îți va atrage chiar admirația oamenilor. Trebuie să înveți să sesizezi momentul când este cazul să pleci. Fă-ți prezența mai valoroasă drămuindu-ți-o cu zgârcenie.*

## **ÎNCĂLCAREA ȘI RESPECTAREA LEGII**

Sieur Guillaume de Balaun era un trubadur care cutreiera prin sudul Franței cândva în plin Ev Mediu, din castel în castel, recitându-și versurile și jucându-și rolul de cavaler desăvârșit. La castelul din Javiac, a întâlnit-o pe frumoasa castelană Guillelma de Javiac și s-a îndrăgostit de ea. I-a cântat, i-a recitat, a jucat șah cu doamna inimii sale, și încet-încet tânăra femeie s-a îndrăgostit și ea de el. Guillaume era însoțit în peregrinare de un prieten Sieur Pierre de Burjac, găzduit în același castel. La rândul său, nici Pierre nu a rămas nesimțitor în fața farmecelor unei doamne din Javiac: grațioasa dar temperamentala Viernetta.

Dar, într-o zi, Pierre și Viernetta s-au certat cu furie. Alungat, tânărul a alergat la prietenul său trubadurul. Numai el îl putea sfătui cum să-și împace iubita și să-i reintre în grații. Guillaume era însă pe punctul de a părăsi castelul, dar, la reîntoarcere și-a dat toată osteneala și a izbutit să reînnoade povestea de dragoste a însoțitorului său, care simțea că inima îi era de zece ori mai plină de iubire decât înainte, că nu exista pe lume adorație mai profundă, în sfârșit că era fericit cum sunt toți îndrăgostiții care se împacă după o ceartă –cu cât mai lungă despărțirea i-a spus el lui Guillaume cu atât mai dulce împăcarea.

Ca trubadur ce se afla, Guillaume se mândrea că se împărtășise din mai toate bucuriile și suferințele dragostei. Ascultându-și prietenul extaziindu-se în fața fericirii regăsite i s-a trezit și lui dorința de a trăi și el această experiență. Cu acest scop în minte, s-a prefăcut foarte supărat pe iubita lui, a încetat să-i mai scrie epistole înflăcărate și a plecat de la castel în toiul sărbătorilor și a vânătorii. Disperarea Guillelmei era nemărginită. A trimis mesager după mesager ca să afle ce se întâmplase dar trubadurul refuza să-i asculte și-i alunga. Credea că toate acestea o vor înfuria și va fi silit să se străduiască mult ca să-i obțină iertarea, așa cum făcuse Pierre. Numai că lucrurile nu au mers după planul lui Guillaume. Absența a avut un efect opus celui scontat: Guillelma îl iubea încă și mai tare. Acum rolurile se inversaseră. Doamna era aceea care își curta cavalerul, îi trimitea vorbă prin paji sau îi scria ea însăși scrisori de dragoste. Ceva nemaiauzit! Cu totul contrar canoanelor stricte ale iubirii cavalerești. Nici trubadurului nu i-a fost pe plac ardoarea tinerei femei. Felul ei deschis de a fi o scădea în ochii lui; o făcea să-i pară mai puțin demnă. Nu doar că nu mai era sigur de reușita planului său – nu mai era sigur nici măcar că o cunoștea pe doamna inimii lui.

## **CĂMILA SI BĂȚUL PLUTITOR**

*Primul om care a văzut o cămilă a luat-o la fugă. Cel de-al doilea s-a aventurat ceva mai aproape. Al treilea a îndrăznit să-i treacă peste cap căpăstrul. În viață obișnuința îmblânzește totul, căci ceea ce ar putea părea îngrozitor sau straniu, îndată ce ochii noștri au timp să se deprindă, devine absolut banal. Cum despre acest lucru stăm acum de vorbă, am auzit că străjile postate pe faleză, de câte ori văd câte-un punct pe mare, hăt departe, nu se pot stăpâni să strige: Corabie, Corabie! I-un mândru*

*galion! Apoi, după un ceas e o caravelă, apoi o barcă și apoi un cufăr și în cele urmă, niște bețe plutind, năuce, peste valuri. Istorii din acestea știu destule, ba știu și oameni cărora să li se potrivească – din cei pe care depărtarea îi face să pară mai mari dar care odată ce-i vezi de mai aproape, constăți că nu e prea mare lucru de capul lor.*

*FABULE ALESE, JEAN DE LA FONTAINE 1621-1695*

În cele din urmă, neprimind nici o veste de la Guillaume, Guillelma a renunțat. Nu i-a mai trimis mesageri, iar el a început să se întrebe dacă nu era cumva în fine mâniașă. Să-i fi izbutit, totuși, planul? Atunci, cu atât mai bine! Venise vremea pentru împăcare. Și-a pus straiile cele mai scumpe și-a înșeuat calul, împodobindu-l cu valtrapurile cele mai strălucitoare, a ales un coif pe care fluturau, elegant, penele și s-a îndreptat spre Javiac.

La auzul știrii despre reîntoarcerea iubitului, Guillelma i-a ieșit înaintea, fericită a îngeununchiat în fața lui, și-a ridicat vâlul ca să-l sărute a l-a implor s-o ierte pentru orice i-ar fi putut să-i stârnească mânia. E lesne să ne închipuim uimirea și încurcătura, ba chiar disperarea trubadurului – tot planul i se dusese de răpă în chipul cel mai dezastruos cu putință. Nu numai că tânăra femeie nu era furioasă, ci o vedea mai îndrăgostită ca oricând, iar el nu avea să știe niciodată ce înseamnă fericirea reîmpăcării după ceartă. Gândindu-se la toate acestea, s-a hotărât să mai încerce o dată: a respins-o pe Guillelma, aruncându-i cuvinte de ocară și schițând gesturi de amenințare. Ea a plecat jurând să nu-l mai revadă cât avea să trăiască.

În dimineața următoare, Guillaume a simțit remușcări adânci pentru ceea ce făcuse. S-a reîntors la Javiac, dar castelana a refuzat să-l primească și le-a poruncit slujitorilor să-l alunge dintre ziduri, gonindu-l departe, dincolo de dealurile din jur. Guillaume a fugit. Ajuns în odaia lui, a izbucnit în plâns – ce uriașă greșeală făcuse! Un an întreg a căutat să-și revadă iubita, fără să reușească și suferind cumplit, pentru că absența ei îi înflăcărase sentimentele. A scris cele mai frumoase poeme ieșite vreodată de sub pana lui, „Cântecul meu se pleacă să-ți ceară îndurare”. I-a trimis Guillelmei multe scrisori, în care îi explica motivele purtării lui necugetate și o implora să-l ierte.

După o bună bucată de vreme, castelana s-a lăsat în voia amintirilor: cântecele lui, chipul lui frumos, priceperea lui la dans și îndemânarea la vânătoarea cu șoimi – îi era dor de el. Ca să-l pedepsească pentru cruzimea de care dăduse dovadă, i-a poruncit să-și desprindă unghia de la degetul cel mic al mâinii drepte și să i-o trimită împreună cu un poem descriindu-i suferințele îndurate.

Firește, Guillaume i-a dat ascultare și, în cele din urmă, a cunoscut emoția căutată: frenezia reîmpăcării îi întrecea cu mult până și intensitățile despre care îi vorbise prietenul său, Pierre.

### **Comentariu**

În încercarea de a cunoaște bucuria împăcării, Guillaume de Balaun a făcut, fără să vrea, o alta experiență: a verificat adevărul cuprins în legea prezenței și absenței. La începutul unei idile, este nevoie să fii mereu în preajma celuilalt. Dacă mizezi pe absență înainte de vreme, riști să fii dat uitării. Când, însă, sentimentele iubitului sau iubitei s-au conturat, când dragostea a început să se coacă, absenta sporește

înflăcărarea. Dacă este inexplicabilă, efectul este încă și mai mare, iar celălalt se va gândi că vina o poartă numai el. Tu ești departe, iar imaginația celui rămas acasă prinde aripi, iar o dată cu ea, și iubirea. Și invers, cu cât Guillelma umbla după Guillaume, cu atât o dorea mai puțin-tânăra femeie era prea prezentă, prea accesibilă, nelăsând spațiu pentru ca imaginația lui să construiască imaginile și emoțiile dragostei și, ca urmare, trubadurul simțea că sentimentele lui se sufocă. Atunci când, în sfârșit, nu i-a mai trimis mesageri, a putut să răsuflă mai liber și s-a reîntors la vechiul plan.

Datorită absenței, ceea ce se face mai scump la vedere ni se pare, brusc, mai vrednic de respectul și de prețuirea noastră. Ceea ce devine omniprezent, amenințând să se eternizeze, tinde să ne trezească dispreț. În Evul Mediu, urmând legile „amorului cavaleresc”, doamnele își puneau neconținut la încercare adoratorii, trimițându-i în tot felul de „expediții” lungi și dificile, toate menite, în fond, să creeze modelul comportamental al alternanței prezență-absență. Dacă Guillaume nu ar fi plecat singur, castelana s-ar fi văzut silită să preia ea inițiativa, alungându-l, ca să provoace absența necesară.

*Absența ucide pasiunile mici și le înflăcărează pe cele mari tot așa cum vântul stinge pâlpâirea lumânării, dar aprinde vâlvătaia focului.*

**La Rochefoucauld 1613 -1680**

#### CELE CINCI VIRTUȚI ALE COCOȘULUI

*Slujind în casa Seniorului Ai din Lu, T'en Jao era cam amărât din pricina situației sale neînsemnate și i-a zis stăpânului său: Am să plec departe de meleagurile astea, asemenea unei găște sălbătice. Ce vrei să spui cu asta ? I-a întrebat seniorul Ai.*

*„Stăpâne, vezi cocoșul de colo?”, a răspuns T'en Jao. „Creasta lui este un simbol a politeții mândre, pintenii sugerează puterea; neșovăiala de a se arunca în luptă cu oricine este o mărturie de curaj; felul cum le cheamă pe celelalte orătănii când găsește de mâncare îi arată bunăvoința generoasă; și, în sfârșit, deși nu în ultimul rând, punctualitatea cu care anunță ceasurile nopți și ale zorilor ne dă un exemplu de respect pentru adevăr. Și totuși, în ciuda acestor cinci virtuți, cocoșii sunt omorâți zi de zi ca să umple farfuriile de pe masa ta. De ce? Pentru că îți stau prea la îndemână. Pe de altă parte, găscă sălbatică traversează într-un singur zbor, depărtări de o mie de li. Venind să se odihnească în ograda ta, îți mănâncă peștele și broaștele din lac și îți ciugulește meiul. Cu toate că nu are nici una dintre cele cinci virtuți ale cocoșului, o prețuiești mai mult din pricină că o vezi mai rar. Dacă așa stau lucrurile, o să-mi iau zborul și eu și o să plec departe, ca o găscă sălbatică.*

*PARABOLE DIN CHINA ANTICĂ, YU HSIU SEN, ED., 1974*

#### RESPECTAREA LEGII

Asirienii au stăpânit și condus cu mână de fier o bună parte din Asia, vreme de sute și sute de ani. Totuși, în secolul al VIII-lea î. Hr., poporul Mediei (regiune situată în nord-vestul Iranului de astăzi) s-a răsculat și și-a cucerit libertatea. Acum mezii trebuiau să-și organizeze conducerea proprie. Hotărâți să ocolească orice formă de despotism, au refuzat să acorde puterea supremă unui singur om și să instaureze o monarhie. Fără o guvernare stabilă, țara a ajuns curând în plin haos, divizându-se într-



un număr de mici regate, până când fiecare sat se afla în război cu satul vecin.

Într-unul din aceste sate trăia un anume Deioces, care a început să-și câștige reputația de om drept și priceput în a-i împăca pe ceilalți și a le judeca cinstit pricinile.

Cum devenea din ce în ce mai cunoscut, ori de câte ori se ivea o neînțelegere prin părțile locului, lumea venea la el. Puterea lui a sporit, cu atât mai mult cu cât în toată țara, nimeni nu mai ținea seama de lege, judecătorii erau corupți, iar oamenii nu mai aveau încredere în împărțirea dreptății, preferind să recurgă la violență. Când s-a răspândit vestea despre neclintita înțelepciune, incoruptibilitatea și imparțialitatea lui Deioces, satele din tot cuprinsul Mediei nu s-au mai supus decât judecății lui. Curând a devenii singurul judecător din țară.

Aflat în culmea puterii, Deioces s-a hotărât brusc să pună capăt acestei situații. Nu a mai vrut să șadă pe scaunul de jude, nu a mai vrut să asculte păsurile împricinaților, nu a mai vrut să facă pace între frate și frate ori cătun și cătun. Susținând că își petrecuse prea mult timp ocupându-se de treburile altora și le lăsase deoparte pe ale sale, s-a retras, încă o dată țara s-a scufundat în haos. După retragerea unei autorități atât de puternice în viața comunității numărul hoților, disputelor și crimelor de tot felul a crescut, iar disprețul față de lege s-a adâncit și mai mult. Mezii au convocat o adunare ca să se sfătuiască cum să îndrepte dezastrul. „Nu mai putem trăi așa”, a spus unul dintre șefii de trib. „Să alegem pe cineva dintre noi să ne conducă și să facă ordine. Este mai bine așa decât să ne pierdem casa și avutul în haosul în care ne aflăm.

Și astfel, cu toate că suferiseră de pe urma tiraniei asiriene, mezii s-au decis să instaureze monarhia și să-și desemneze un rege. Desigur, cel pe care doreau să-l aleagă era Deioces cel drept și cinstit. Le-a fost foarte greu să-l convingă. Omul nu voia să mai aibă nimic de-a face cu rivalitățile și ciorovăielile satelor, dar l-au implorat și și-au pledat cauza cum au putut mai bine – i-au spus că fără el, țara căzuse în nelegiuire și dezordine și, în cele din urmă Deioces a acceptat.

Și-a impus, însă, condițiile lui: să i se construiască un palat imens, să i se asigure o gardă care să-l păzească și să se ridice un oraș capitală de unde să guverneze. Au făcut tot ce le-a cerut, iar Deioces mutat în noua reședință, așezată în centrul capitalei – un palat înconjurat de ziduri complet inaccesibil oamenilor de rând – și a stabilit regulile după care avea să domnească. Nici un fel de audiențe; regele nu va primi pe nimeni. Comunicarea cu el va fi posibilă numai prin mesageri. Nici un om de la curte nu îl va vedea mai mult de o dată pe săptămână și atunci numai dacă i se va acorda permisiunea să îl vadă.

Deioces a domnit cincizeci și trei de ani, a lărgit mult granițele Mediei și a pus bazele a ceea ce, în timpul stră-strănepotului său Cyrus, avea să devină imperiul persan. De-a lungul acestei lungi domnii, poporul și-a schimbat treptat respectul pe care îl purta regelui într-o adevărată adorație – Deioces încetase să mai fie considerat om: îl credeau fiu de zeu.

### **Comentariu**

Deioces era un mare ambițios. Își dăduse seama de mult că țara se zbătea în haos, că avea nevoie de un conducător puternic și că acel conducător era chiar el.

Acolo unde domnește anarhia, puterea cea mai mare o are judecătorul. Astfel,

Deioces și-a început cariera construindu-și imaginea de corectitudine și imparțialitate cunoscută.

Ajuns la apogeul gloriei ca împărțitor de dreptate fără pată, a înțeles ce mare valoare are legea prezenței și absenței. Punându-se în slujba adevărului și a atâtor împričinați veniți la judecată, devenise prea accesibil, prea „la îndemână”. Simțea că respectul oamenilor scădea, pentru că deveniseră prea siguri de el, de parcă ar fi avut obligația de a le sta la dispoziție. Singura cale de a redobândi venerația și puterea pe care și le dorea era să se retragă complet și să-i lase pe mezi să vadă ce însemna să trăiască fără el. După cum se și așteptase, au venit să-l implore să le fie rege.

După ce a descoperit adevărul acestei legi, Deioces i-a dus aplicarea până la ultimele consecințe posibile: în palatul pe care i-l construiseră, mezii nu aveau acces și nimeni nu îl vedea pe rege, în afara de câțiva curteni, iar aceștia nu se bucurau decât rar de un asemenea privilegiu. Herodot era de părere că; „există un anumit risc că dacă l-ar fi văzut zi de zi, s-ar fi creat gelozii, invidii și resentimente, apoi ar fi urmat comploturile, pe câtă vreme dacă nu îl vedea nimeni, putea lua naștere legenda care, prinzând rădăcini, l-ar fi așezat pe un cu totul alt plan decât al simplilor muritori”.

*Un om i-a spus unui derviş: „De ce nu te văd mai des?”. Dervişul i-a răspuns: „Pentru că vorbele «De ce nu ai venit să mă vezi?» îmi sună mai dulce în ureche decât vorbele «De ce ai venit iar?»”*

**Mulla Jami, citat de Idries Shah în *Caravana viselor*, 1968**

## **CHEILE PUTERII**

În lume, totul depinde de raportul prezență-absență. O prezență puternică îți va aduce putere și va atrage atenția asupra ta, pentru că strălucești mai tare decât cei din jur. Totuși nimeni nu poate evita momentul când excesul de prezență declanșează efectul opus: cu cât ești văzut și auzit mai des, cu atât valoarea ta se degradează. Le intri oamenilor în obicei. Oricât ai încerca să îți arăți alte fațete, să sugerezi, subtil, schimbarea, fără să-ți dai seama, ceilalți te vor respecta din ce în ce mai puțin. Așadar, trebuie să găsești clipa potrivită ca să te îndepărtezi înainte de a te îndepărta ei. În fond, este un joc de-a v-ați ascunselea.

Că această lege funcționează într-adevăr, cel mai lesne ne convingem când este vorba despre dragoste și seducție. La începutul idilei, absența persoanei iubite îți stimulează imaginația și îi înconjoară chipul cu un fel de aureolă, care, inevitabil, dispare atunci când o cunoști mai îndeaproape, adică atunci când imaginației nu îi mai rămâne loc să zburde în voie. Obiectul adorației tale se transformă într-o ființă omenească obișnuită, de care ești sigur și cu care mergi la sigur. Iată de ce faimoasa curtezană Ninon de Lenclos își sfătuia „discipolii” să se îndepărteze des de iubita lor; „Dragostea nu moare niciodată de foame”, spunea ea, „ci, prea adeseori, de indigestie”.

Din momentul în care îngădui să fii tratat ca toți ceilalți, este deja prea târziu – vei fi înghițit și digerat”. Ca să nu se întâmple așa ceva, înfometează-ți de prezența ta persoana iubită. Strecoară în mintea celorlalți ideea că ai putea să pleci și că te-ar pierde definitiv: creează alternanța prezență-absență.

După ce mori tot ceea ce a avut legătură cu tine va părea diferit. Brusc, vei fi

înconjurat de o instantanee aură de respect. Oamenii își vor aminti că te-au criticat că s-au certat cu tine și vor fi cuprinși de regrete. Se vor simți vinovați. Le va lipsi prezența ta dispărut pentru totdeauna. Dar nu trebuie să aștepti până atunci: retrage-te de tot pentru o vreme. Mori „puțin”. Când te vei întoarce, toată lumea te va primi ca și cum ai reveni din mormânt – va persista în jurul tău un aer de înviere, iar ceilalți se vor simți ușurați revăzându-te. Așa a ajuns Deioces rege.

Napoleon recunoștea și el efectele acestei legi a prezenței și absenței: „Dacă mă văd prea des la teatru, oamenii nici nu vor mai băga de seamă că sunt acolo”, spunea el. Astăzi, într-o lume inundată de „prezențe”, de un întreg șuvoi de imagini, jocul absenței are un efect încă și mai puternic. Rareori știm când să dispărem, nu mai există intimitate sau discreție, suntem mai degrabă uimiți sau înspăimântați dacă cineva reușește să se sustragă și să se facă nevăzut după voie. Două exemple: scriitorii J. D. Salinger și Thomas Pynchon au creat un adevărat cult în jurul lor, punând în practică arta de a dispărea la timp.

Legea se mai verifică și în aspectele vieții cotidiene, care o confirmă din plin. Aici avem, de pildă, cazul concret al pieței. Scoțând un produs aflat în vânzare, valoarea lui crește imediat. În Olanda secolului al XVII-lea, clasele bogate doreau să facă din lălea ceva mai mult decât o floare frumoasă. Țineau să-i confere un statut simbolic. Florile aproape că dispăruseră cu totul, erau, practic, imposibil de găsit, pentru ca apoi să se declanșeze ceea ce s-a numit „tulipomania”. O singură floare valora aur. La fel, în secolul nostru, negustorul de artă Joseph Duveen insista asupra rarității tablourilor pe care le vindea. Ca să mențină prețurile la un nivel cât mai ridicat, obișnuia să cumpere colecții întregi de lucrări și le depozita în pivniță, scoțându-le din circuitul pieței de artă. Picturile vândute de el deveneau mai mult decât ceea ce erau – se transformau în obiecte fetiș, cu atât mai prețioase cu cât căpătaseră aura rarității. Odată, Duveen a explicat: „Poți să iei ce tablouri vrei cu cincizeci de mii de dolari bucata. Țasta e un fleac. Dar să iei tablouri cu un sfert de milion bucata, asta înseamnă, într-adevăr, ceva!”

### **Imagine:**

Soarele. Nu îi putem aprecia importanța decât simțindu-i lipsa. Cu cât durează mai mult ploile, cu atât ne e mai dor de el. Dar vremea prea toridă devine greu de suportat. Fă-ți și tu simțită absența, iar oamenii îți vor cere să revii.

Aplică legea la propriile tale atuuri: arată lumii că ceea ce ai de oferit este ceva rar, ceva greu de găsit și valoarea ce ți se atribuie va crește imediat.

Cei aflați la putere depășesc întotdeauna momentul când ar fi fost preferabil să plece. Lumea ajunge să se sature de ei, încetează să-i mai respecte, vedem cu toții că sunt oameni ca oricare alții, ceea ce înseamnă, de fapt, mai răi decât alții, pentru că, în mod inevitabil, îi comparăm cu propria lor imagine de la început. Să știi să te retragi la timp este o adevărată artă. Dacă procedezi bine, îți vei redobândi respectul erodat de prezența continuă și vei reuși să păstrezi o parte din putere.

Cel mai mare conducător din secolul al XVI-lea a fost, neîndoielnic, Carol al V-lea (Quintul) de Habsburg, rege al Spaniei (sub numele de Carol I) și împărat al Sfântului Imperiu roman de națiune germană, care, la un anumit moment, stăpânea o mare

parte din Europa și din Lumea Nouă. În culmea gloriei, la anul 1557, s-a retras în mănăstirea de la Yuste. Întreaga Europă a fost stupefiată. Si cei care îl urăseră și se temuseră de el au început, brusc, să-l considere un om mare, pentru ca mai târziu să fie perceput ca un om sfânt. În vremurile mai apropiate nouă, Greta Garbo nu a fost parcă niciodată mai admirată ca atunci când, în 1941, a hotărât să se retragă. După opinia unora, această retragere a avut loc prea devreme- actrița nu împlinise treizeci și șase de ani – însă ea a preferat cu înțelepciune să plece înainte ca publicul să se sature de chipul ei.

Dacă te arăți prea disponibil și prea accesibil, aura de putere pe care ți-ai creat-o va dispărea.

Întoarce foaia: devino mai puțin disponibil și valoarea prezenței tale va crește.

### **Ultimul cuvânt:**

*Folosește-ți absența ca să-ți sporești respectul și prestigiul de care te bucuri. Dacă prezența diminuează faima, absența o întărește. Un om care, absent, este considerat un leu, când e prezent, devine oarecum banal și ridicol. Talentele își pierd din strălucire dacă le privim de prea aproape, întrucât cochilia exterioară a firii este mai lesne de văzut decât miezul ei bogat. Chiar și geniul profită de pe urma retragerii, căci astfel oamenii îl vor aprecia, iar dorul stârnit de absența sa îi va amplifica prestigiul.*

(Baltasar Gracián, 1601 - 1658)

### **CONTRAARGUMENT**

Această lege acționează după ce ai atins un anumit nivel pe scara puterii. Necesitatea de a opera o retragere survine abia o dată ce ți-ai consolidat imaginea și prezența. Dacă pleci prea devreme, nu numai că nu îți sporești prestigiul, ci riști să fii, pur și simplu, uitat. După ce îți faci intrarea pe scena lumii, creează-ți o imagine recognoscibilă, clar definită și fă-ți-o cunoscută. Nu pleca înainte ca toți să te aprecieze și să știe cine ești. În caz contrar, absența e periculoasă – în loc să întărească focul, îl va stinge.

În dragoste, lucrurile stau la fel: absența nu are efect decât după ce l-ai copleșit pe celălalt cu imaginea ta, după ce ajunge să te vadă pretutindeni. Totul în jur trebuie să-i amintească persoanei iubite de prezența ta, astfel încât atunci când te hotărăști să dispari, ea să se gândească numai la tine, să te vadă mereu în mintea ei.

Dar nu uita: trebuie să începi prin a fi omniprezent. Abia după ce te vezi apreciat și iubit, ți se va duce dorul.

## **LEGEA**

### **17**

## **ÎNTREȚINE TEAMA CELORLALȚI PRIN SUSPANS: CULTIVĂ-ȚI UN AER DE IMPREVIZIBILITATE**

### **ARGUMENT**

*Oamenii sunt făpturi care au o insașiabilă nevoie de certitudinea că înțeleg*

*comportamentul celorlalți și că îl pot anticipa. Faptul că reacționezi, conform așteptărilor lor îi face să se simtă stăpâni pe situație. Întoarce foaia: fii în mod deliberat imprevizibil. Aparenta ta inconsecvență, ca și aparenta lipsă a unui scop, îi va deruta și îi va împinge să-și irosească energia încercând să-și explice rostul lor. Dusă până la ultimele consecințe această strategie intimidează și chiar generează teroare.*

## **RESPECTAREA LEGII**

În mai 1972, campionul de șah Boris Spaski își aștepta cu nerăbdare rivalul, pe Bobby Fischer, la Reykjavik, în Islanda, unde fusese programată întâlnirea contând pentru campionatul mondial. Fischer nu a ajuns la timp și meciul a rămas în aer. De fapt, campionul american avea obiecții în legătură cu suma oferită de organizatori, cu împărțirea ei și cu aspectele logistice, respectiv fixarea partidei în această țară. Există riscul retragerii lui din competiție.

Spaski a încercat să-și păstreze răbdarea. Oficialii ruși considerau că Fischer voia să-l umilească și l-au sfătuit să renunțe. El însă ținea să joace meciul. Știa că îl poate bate pe american și nu dorea pentru nimic în lume să se priveze de cea mai mare victorie din cariera sa. „Se pare, deci, că e posibil să nu iasă mare lucru din toată munca noastră”, i-a spus el unuia dintre cei apropiați. „Dar ce putem face? E mutarea lui Bobby. Dacă vine, jucăm. Dacă nu vine, nu jucăm. Inițiativa aparține celui care vrea să se sinucidă. „

În cele din urmă, Fischer a sosit, dar dificultățile și amenințarea suspendării nu au dispărut. Americanului nu îi plăcea sala unde trebuia să aibă loc partida, sistemul de iluminare, zgomotul produs de camerele de luat vederi, scaunele. În acest moment, rușii au decis să amenințe și ei cu retragerea omului lor.

Cacealmaua a avut succes, se pare, căci, după toate aceste săptămâni de așteptare, de negocieri interminabile și pline de tensiune, Fischer s-a declarat de acord să susțină meciul. Toată lumea a răsuflat ușurată, dar nimeni nu era mai încântat decât Spaski. Totuși, în ziua prezentării oficiale, Fischer a venit foarte târziu. La fel și în aceea a disputării „meciului secolului”, deși, de data aceasta, riscurile pe care și le asuma erau foarte serioase: dacă ajungea prea târziu, întârzierea putea fi considerată ca abandon, echivalând cu cedarea primei partide. Ce se întâmpla de fapt? Ducea americanul un război al nervilor? Se temea oare chiar atât de tare de rus? Marilor maestri internaționali prezenți la Reykjavik, inclusiv lui Spaski, li se părea că acest puști din Brooklyn dărdăia de frică. Și-a făcut apariția la ora cinci și nouă minute, adică exact cu un minut înainte de a-i fi declarată înfrângerea prin neprezentare.

Primul meci al unui turneu de șah are o importanță capitală, întrucât dă „tonul” pentru lunile următoare. Adeseori, este o partidă lentă și lipsită de spectaculozitate, opunând doi competitori care se pregătesc pentru un război de durată și se străduiesc să-și descifreze unul celuilalt strategiile. De data aceasta, însă, lucrurile au luat o cu totul altă turnură. Fischer a făcut, încă de la început, o mutare foarte proastă, poate cea mai proastă din întreaga sa carieră, iar când Spaski l-a împins în corzi a părut gata să cedeze. Dar rusul știa că „puștiul din Brooklyn” nu ceda niciodată. Chiar aflat în situație de mat, lupta cu încrâncenare și își epuiza adversarul. Acum, însă, dădea impresia că se resemnase, când, brusc, a efectuat o mutare îndrăznească, care a

dezlănțuit rumoarea în sală. Mutarea l-a luat pe nepregătite pe rus, deși acesta a reușit să-și revină și să câștige meciul. Dar nimeni nu putea să-și dea seama ce plănuia Fischer; Pierduse în mod deliberat? Era derutat? Îi cedaseră nervii? Existau unii care credeau chiar că își ieșise din minți.

După aceasta primă partida, americanul și-a reluat, intensificându-le, toate criticile la adresa sălii, camerelor de luat vederi și așa mai departe. În plus, a întârziat și la cel de-al doilea meci. Era prea mult; arbitrii l-au declarat învins cu scorul de doi la zero, situație din care nimeni nu reușise vreodată să câștige un campionat de șah. Era limpede – omul înnebunise de-a binelea. Cu toate acestea, la meciul al treilea, cei care au fost de față nu pot să nu-și amintească, Fischer avea o privire feroce din cauza căreia Spaski era vizibil incomodat. În ciuda handicapului său (pentru toți comentatorii, de nedepășit), „puștiul” părea să-și fi păstrat o neclintită, dacă nu cumva chiar arogantă încredere în sine. A făcut din nou ceea ce putea fi taxat drept o gafă cam în același fel ca în primul meci, dar aerul său bățaios și infatuat i-a trezit suspiciuni rusului. O capcană? Nu reușea să-și dea seama despre ce capcană ar fi vorba și, înainte de a se dezmetici, Fischer l-a făcut mat. De fapt, tactica total neortodoxă a americanului îl demoralizase. La sfârșitul partidei, acesta a sărit în picioare și s-a repezit la ai lui, apăsându-și cu putere palma mâinii stângi cu pumnul celei drepte și strigând: „Îl fac praf! Sunt o fiară!”.

La meciurile următoare, Fischer a recurs la mutări neașteptate în sensul în care nu se potriveau stilului său. Era rândul lui Spaski să comită greșeli. După ce a pierdut partida a șasea, nu și-a putut reține lacrimile. Unul dintre marii maeștri prezenți a emis o remarcă: „Acum Spaski trebuie să-și pună întrebarea dacă e înțelept să se mai întoarcă în Rusia”. După partida a opta, a ajuns la concluzia că singura explicație posibilă era că Fischer îl hipnotiza. S-a hotărât să nu îl mai privească în ochi. Inutil – a pierdut și acest meci.

După a paisprezecea partidă, i-a reunit pe membrii echipei și le-a declarat: „Se fac încercări de a mi se controla mintea”. S-a întrebat dacă nu cumva sucul de portocale pe care îl băuse la masa de joc îi fusese drogat sau dacă nu cumva se amestecaseră cine știe ce substanțe în aerul din sală. În cele din urmă, Spaski a acuzat public echipa americană că pusese „ceva” în scaunul său, ca să-l împiedice să gândească. Era penibil. Până și KGB-ul a intrat în alertă: Boris Spaski pune Uniunea Sovietică într-o situație jenantă!

Amândouă scaunele pe care ședeau cei doi campioni au fost demontate și cercetate cu atenție la razele X. Chimiștii nu au găsit nimic în neregulă. Tot ce s-a putut descoperi au fost două muște moarte într-un abajur. Spaski a început să se plângă de halucinații. A încercat să continue turneul, dar, pe 2 septembrie s-a retras. Deși relativ tânăr, nu a izbutit niciodată să-și mai revină după această înfrângere.

### **Comentariu**

În confruntările sale anterioare cu Spaski, lui Fischer nu îi mersese prea bine. Rusul dispunea de ciudata capacitate de a descifra strategia adversarului, pentru a o utiliza apoi împotriva acestuia. Flexibil și răbdător, obișnuia să construiască atacuri care nu îi aduceau victoria după șapte, ci după șaptezeci de mutări. Îl bătuse pe Fischer de fiecare dată când se confruntaseră tocmai datorită acestui mod de a-i

anticipa jocul și pentru că era un foarte bun psiholog, capabil să-și păstreze mereu autocontrolul. Un șahist spusese despre el: „Nu numai că găsește cea mai bună mutare, ci găsește mutarea care îi derutează adversarul”.

Totuși, Fischer a sfârșit prin a înțelege una dintre cheile succesului lui Spaski: miza pe predictibilitatea partenerului și îl învingea lăsându-l să-și continue jocul. Tot ceea ce a făcut americanul la turneul de la Reykjavik era dictat de dorința lui de a-și rezerva dreptul la inițiativă, în vederea destabilizării rusului. Nu se putea ca nesfârșita așteptare să nu afecteze psihicul acestuia, deși cel mai puternic efect l-au avut greșelile deliberate comise de Fischer și aparenta sa lipsă de strategie clară. În realitate, acesta făcea tot posibilul să-și distrugă vechile tipare, vechiul stil, chiar dacă asta presupunea un sacrificiu: pierderea primului meci și neprezentarea la al doilea.

Calmul și prezența de spirit ale lui Spaski erau binecunoscute, însă pentru prima oară în viața lui, acesta se simțea derutat: nu își putea înțelege adversarul. Încetul cu încetul, „armura” i-a cedat și, către final, el ajunsese cel care să dea semne de tulburare mentală.

Șahul seamănă cu viața. Întâi, pentru că victoria se dobândește printr-o infinită răbdare și clarviziune; în al doilea rând, pentru că jocul se bazează pe tipare, pe serii de mutări deja cunoscute și care vor fi reluate, cu sau fără ușoare modificări, în orice partidă. Adversarul îți analizează tiparele de reacție, adică stilul, și află cum vei proceda în viitor. Dacă, rămânând imprevizibil, refuzi să-i oferi date pe care să-și întemeieze calculele, îți asiguri un avantaj substanțial. În șah ca și în viață, când ceilalți nu pot înțelege ce ai de gând, intră în panică, sunt terorizați – așteaptă, își pun întrebări, sunt nesiguri și reținuți.

*Viața la curte este un joc de șah serios și melancolic, care ne impune să ne aliniem piesele și să ne alcătuim un plan, să-l punem în aplicare, să-l parăm pe cel al adversarului. Uneori, însă, este mai bine să ne asumăm riscurile de a face mutarea cea mai capricioasă și mai imprevizibilă.*

**Jean de La Bruyère, 1645-1696**

## **CHEILE PUTERII**

Nimic nu este mai înspăimântător decât neprevăzutul. De aceea cutremurele și tornadele ne sperie: nu știm niciodată când se vor abate asupra noastră. După ce trece una din aceste nenorociri, o așteptăm, terorizări, pe următoarea. Pe un alt plan, același efect îl are și comportamentul imprevizibil al oamenilor.

Animalele manifestă anumite tipare comportamentale, datorită cunoașterii cărora putem să le vânam, însă numai omul are capacitatea de a și le modifica în mod conștient pe ale sale. Doar el reușește să înlocuiască rutina și obiceiul cu improvizația. Puțini sunt însă semenii noștri care înțeleg posibilitățile oferite de această forță, puțini îi valorifica potențialul. Majoritatea preferă comoditatea gestului intrat în reflex, reducându-se astfel la natura „zoologică” din lăuntrul ființei umane și repetând, iar și iar, aceleași acțiuni. De ce? Pentru că această situație nu necesită nici un efort și întrucât își imaginează, în mod cu totul fals, că dacă nu deranjează pe nimeni, nimeni nu îi va deranja. Un lucru este limpede: un om puternic trezește teama tocmai

perturbându-i deliberat pe ceilalți și asigurându-și mereu inițiativa. Există împrejurări în care trebuie să ataci fără declarație de război și să-i faci pe dușmani să tremure atunci când se așteaptă mai puțin. Este o metodă veche de când lumea.

În secolul al XV-lea, Filippo Maria, ultimul Visconti care a stăpânit orașul Milano, își impusese să acționeze exact pe dos decât ar fi fost de așteptat. De exemplu, obișnuia să-și copleșească de favoruri pe câte unul dintre curteni, iar când acesta era convins că va primi o slujbă și mai importantă, se vedea tratat, brusc, cu cel mai mare dispreț. Năucit, curteanul se pregătea să părăsească orașul, când ducele trimitea după el și îi arăta aceeași bunăvoință de la început. De două ori mai năucit, omul se întreba dacă nu cumva își manifestase în chip necuviincios nădejdea de a i se da slujba visată și începea să se poarte ca și cum nu se mai gândea la o asemenea onoare, după care Visconti îl muștra pentru lipsă de ambiție și îl alunga de la curte.

Secretul comportamentului lui Filippo consta în faptul că detesta să se lase ghicit: nimeni să nu aibă îndrăzneala de a ști ce voia el să facă. Să nu încerce nimeni să presupună ce îi va fi pe plac. Să nu cuteze nimeni să vrea în locul său – să se supună toți voinței sale. Apoi să aștepte să vadă ce urma. În mijlocul confuziei și nesiguranței create, Visconti domnea ca stăpân absolut, fără rivali, fără comploturi, fără războaie.

Imprevizibilitatea este cel mai adesea tactica „stăpânului”, dar și subalternii săi o pot utiliza cu un efect impresionant. Dacă te afli într-o situație de inferioritate sau de dificultate, fă o serie de gesturi total neașteptate. Dușmanii vor fi atât de surprinși, încât ori vor da înapoi, ori vor comite o greșeală tactică de care ai putea profita.

În primăvara anului 1862, în vremea războiului de secesiune, generalul Stonewall Jackson și armata sa de vreo patru mii șase sute de soldați ai Confederației Sudului terorizau forțele mult superioare ale nordiștilor, aflate în valea Shenandoah. În acest timp și nu departe de locul cu pricina, generalul George Brinton McClellan mășcăluia în fruntea celor nouăzeci de mii de ostași ai săi, îndreptându-se dinspre Washington, către sud, ca să asedieze capitala confederată – orașul Richmond, din statul Virginia. În cursul acestor luni de campanie, Jackson ba își scotea mica trupă din valea Shenandoah ba o aducea înapoi.

Toată această „navetă” părea complet lipsită de sens. Se pregătea el oare să pornească în ajutorul Richmondului? Plănuia să se îndrepte spre Washington, pe care plecarea lui McClellan îl lăsase fără apărare? Punea la cale să creeze dezordine în nord? De ce se tot învârtea în cerc?

Manevrele inexplicabile ale sudistului dădeau o mare bătaie de cap comandanților uniunii care și-au încetinit mult înaintarea către Richmond, așteptând să vadă ce făcea Jackson, răgaz foarte binevenit, de care Confederația a profitat ca să întărească garnizoana capitalei. Astfel, în loc să fi dat la timp o bătălie care ar fi zdrobit din punct de vedere militar și psihologic Sudul, nordiștii s-au trezit angajați într-o situație complicată, practic fără soluție imediată. Nu era prima dată când Jackson recurgea la această tactică menită să-l scape de handicapul inferiorității numerice. Obișnuia să o și spună: „Întotdeauna să vă înșelați, să vă induceți în eroare și să vă luați prin surprindere inamicii, dacă acest lucru este cu putință. [...] Această tactică nu dă greș niciodată și o armată mică poate astfel să o distrugă pe una mare”.

Această lege nu se aplică doar în război, ci și în viața de zi cu zi. Oamenii



încearcă permanent să descifreze motivele acțiunilor tale și se folosesc împotriva ta de propria ta previzibilitate. Fă o mișcare complet neașteptată și îi vei pune imediat în defensivă. Cum nu înțeleg se vor simți descurajați, stare în care îți va fi ușor să-i intimidezi.

Odată, Pablo Picasso a spus: „Calculul cel mai bun este să nu calculezi nimic. Dacă deja ai ajuns un anumit nivel al celebrității, ceilalți își închipuie că atunci când faci ceva trebuie să ai un motiv inteligent, așa că e o prostie să-ți plănuiești dinainte, cu grijă, toate mișcările. Te simți mai bine când acționezi din capriciu. “

O vreme, Picasso a colaborat cu negustorul de artă Paul Rosenberg. La început, i-a lăsat destulă libertate în privința plasării tablourilor, apoi, fără vreun motiv aparent, într-o zi, i-a apus că nu îi va mai încredința nici o lucrare. Pictorul comenta: „Rosenberg o să-și petreacă următoarele patruzeci și opt de ore încercând să înțeleagă de ce. Vreau să le pun deoparte pentru vreun alt negustor? Eu o să-mi văd de munca mea și de somnul meu, iar Rosenberg o să-și piardă timpul gândindu-se. După două zile o să vină înapoi, cu nervii la pământ, neliniștit, îngrijorat și o să-mi spună: “La urma urmei, dragă prietene, doar n-o să mă refuzi dacă îți ofer atât (punând, adică, o cifră substanțial mai mare) pentru tablourile acelea în loc de prețul pe care ți-l plăteam de obicei, ce spui?”. “

Imprevizibilitatea nu este numai o armă generatoare de teroare – distrugerea șabloanelor tale comportamentale cotidiene va provoca agitație și va trezi interes. Oamenii vor vorbi despre tine, îți vor atribui motive și vor găsi explicații complicate, care nu vor avea nici o legătură cu adevărul, dar te vor menține în atenția lor. În ultimă instanță, cu cât te arăți mai capricios, cu atât vei fi mai respectat. Numai cei din coada ierarhiei se comportă în chip previzibil.

### **Imagine:**

Ciclonul. Un vânt care nu poate fi prevăzut. Modificări bruște în presiunea atmosferică, schimbarea direcției și vitezei. Nici o apărare. Ciclonul creează teroare și confuzie.

### **Ultimul cuvânt:**

*Conducătorul înțelept este atât de învăluit în mister, de parcă nu ar exista nicăieri; atât de inexplicabil, de parcă nimeni nu l-ar putea înțelege. El plutește sus, în nonacțiune, iar jos, sfetnicii tremură*

(Han-fei-tzu, filosof chinez din secolul al III-lea î. Hr. )

### **CONTRAARGUMENT**

Uneori, previzibilitatea îți poate fi de folos: creându-ți un comportament-șablon care inspira oamenilor siguranță! Întrucât s-au obișnuit cu el, îi păcălești mai lesne. Ei înșiși au pregătit totul conform ideilor lor preconcepute despre tine. Îl poți utiliza în mai multe feluri. În primul rând, că alcătuiește o perdea de fum, o fațadă liniștitoare în spatele căreia îți vezi nestingherit de înșelătoriile tale. În al doilea rând, îți permite ca, în împrejurări excepționale, să acționezi în mod total opus șablonului și să-ți lovești dușmanul atât de tare, încât să se prăbușească fără să mai trebuiască să-i dai brânci.

În 1974, Muhammad Ali și George Foreman aveau de luptat pentru titlul mondial

al categoriei grele. Toată lumea știa ce urma să se întâmple: masivul George Foreman va încerca să plaseze un croșeu de knockout, în timp ce Ali va dansa în jurul lui, ca să-l obosească. Acesta era stilul în care lupta Ali, șablonul lui, și nu și-l schimbase de peste zece ani. În cazul respectiv, situația părea să-l favorizeze pe Foreman – avea în pumn o forță devastatoare și, dacă știa să aștepte, mai devreme sau mai târziu, Ali tot se va apropia de el. Numai că Ali avea alte planuri. La conferința de presă dinaintea meciului, anunțase că își va schimba stilul și că va fi ofensiv. Nu l-a crezut nimeni, cu atât mai puțin Foreman. O asemenea strategie ar fi fost sinucigașă – desigur, și-au spus toți, face pe cabotinul, ca de obicei. Apoi, chiar înainte de începerea luptei, antrenorul lui Ali s-a dus să slăbească corzile ringului, (ceea ce nu se face decât dacă boxerul știe că riscă să ajungă, încolțit, să se sprijine de ele). Aceeași incredulitate. Nu se putea, trebuia să fie o cacealma.

Și, spre marea uimire a multor, „cabotinul” a urcat în ring și a făcut exact ceea ce spusese. Cum Foreman aștepta să-l vadă ținându-l în jurul lui, Ali s-a dus drept la el și l-a lovit. I-a dat peste cap întreaga strategie. Descumpănit, Foreman a sfârșit prin a obosi, însă nu vânându-și adversarul, după cum crezuse, ci punctând și, mai ales, încasând din ce în ce mai multe lovituri puternice. În final, Ali i-a administrat un spectaculos croșeu de dreapta care l-a trimis pe Big George la podea.

Obiceiul de a presupune că o persoană se va comporta conform unor șabloane de reacție stabilite anterior este atât de înrădăcinat, încât nici măcar anunțul lansat de Ali în privința schimbării strategiei nu a izbutit să-l zdruncine. Foreman a căzut în capcană – culmea! în capcana asupra căreia îl avertizase însuși adversarul său!

Atenție: uneori, se poate întâmpla ca imprevizibilitatea să-ți dăuneze, mai ales dacă te afli într-o funcție subalternă. Există împrejurări în care este preferabil să le inspiri oamenilor singuranță și nu să-i perturb. Excesul de imprevizibilitate va fi luat drept lipsă de hotărâre sau, mai grav, drept un simptom de tulburare mentală. Șabloanele sunt foarte puternice și dacă le distrugi, cei din jur pot fi îngroziți. Un asemenea potențial de destabilizare trebuie utilizat în mod judicios.

## **LEGEA**

### **18**

## **NU ÎNĂLȚA ÎN JURUJL TĂU ZIDURI DE CETATE- IZOLAREA ESTE PERICULOASĂ**

### **ARGUMENT**

*Lumea e plină de primejdii și de dușmani – toți trebuie să ne luăm măsuri de apărare. Viața nu îți este în siguranță decât între zidurile unei cetăți. Dar se dovedește că izolarea ridică mult mai multe probleme decât rezolvă: ea te ține departe de niște valoroase surse de informație și singularizându-te, te transformă într-o țintă ușor de atins. Este preferabil să te amesteci printre oameni și să-ți cauți aliați. Mulțimea din jurul tău te va proteja de dușmani mai bine decât meterezele unei citadele.*

### **ÎNCĂLCAREA LEGII**

Shih Huang Ti din regatul Ch'in, primul împărat chinez (221 – 210 î. Hr. ) era omul cel mai puternic al vremii sale. Imperiul său era mai întins și armata sa mai redutabilă decât cele ale lui Alexandru cel Mare. Cucerise toate regatele învecinate și le unificase, creând o țară cu numele de China. În ultimii ani ai vieții, foarte puțini oameni îl mai văzuseră pe împărat.

Trăia retras în cel mai vast și mai minunat palat din câte existaseră până atunci, ridicat în capitala Hsien-yang. Palatul avea două sute șaptezeci de pavilioane, toate legate între ele prin galerii subterane secrete, care nu permiteau monarhului să treacă de la unul la altul fără a fi zărit de cineva. Dormea în fiecare noapte în altă încăpere și oricui îl vedea, din întâmplare, i se tăia capul pe dată. Numai câțiva curteni știau unde este și ce face împăratul, iar dacă vorbeau despre el cu cineva, îi aștepta și pe ei aceeași pedeapsă.

Shih Huang Ti ajunsese să se teamă atât de tare de orice contact cu semenii săi, încât atunci când trebuia să iasă din palat, prefera să nu fie recunoscut și se deghiza. În timpul uneia dintre aceste călătorii incognito în provinciile imperiului, a murit pe neașteptate. Trupul i-a fost adus în capitală cu trăsura imperială, în spatele căreia mergea o căruță plină de pește sărat, care să acopere cu mirosul său duhoarea cadavrului. Nimeni nu știa că împăratul murise. Se stinsese singur, departe de soțiile și concubinele sale, de familie și de curteni, neavând lângă el decât un îndrumător spiritual și o mână de eunuci

### **Comentariu**

Shih Huang Ti nu avusese sub sceptrul său, la început, decât regatul Ch'in, dar era un luptător înzestrat cu o ambiție nemărginită. Cronicarii epocii îl descriu: avea „un nas ascuțit ca acul viespei, ochi înguști ca niște crăpături, o voce de șacal și o inimă de tigru sau de lup”. Uneori arăta și milă, dar cel mai adesea „înghițea oamenii fără să-și facă scrupule”. Provinciile învecinate le cucerise prin viclenie și violență. Așa a creat China, impunând o singură cultură dintre cele existente pe vastul teritoriu pe care l-a luat în stăpânire. A pus bazele sistemului feudal și, ca să-i țină sub supraveghere pe numeroșii membri ai familiilor domnitoare din diferitele regate anexate, i-a adus pe o sută douăzeci de mii dintre ei în capitală, găzduindu-i chiar în vastul său palat. A consolidat zidurile de apărare de la granițe și le-a unit în ceea ce avea să rămână cunoscut sub numele de Marele Zid Chinezesc. A unificat sistemul de legi și a dat reglementări privind orice, de la limba scrisă, la dimensiunile roților căruțelor.

În cursul acestui proces de unificare programatică însă, primul împărat a trecut la index scrierile și învățăturile lui Confucius, filosoful ale cărui principii morale deveniseră, practic, o religie. Cu toate acestea, la porunca lui Shih Huang Ti, au fost arse mii de texte și s-a anunțat că oricine va cita din ele, va fi decapitat. Cu acest gest, împăratul și-a făcut însă foarte mulți dușmani. Se temea de ei, chiar până la punctul în care căzuse într-o adevărată obsesie paranoică. Numărul execuțiilor creștea continuu. Un contemporan, scriitorul Han-fei-tzu consemna: „Regatul Ch'in nu cunoscuse înfrângerea de patru generații și totuși trăia într-o neîntreruptă teroare și cu spaima distrugerii”.

Pe măsură ce împăratul se retrăgea tot mai des în palatul său de teama

supușilor, pierdea, în același timp, frâiele guvernării. Eunucii și sfetnicii dădeau legi fără învoirea lui, ba încă și fără ca el să afle. În plus, complotau împotriva stăpânului în cele din urmă, Shih Huang Ti nu mai era împărat decât cu numele. Era atât de izolat, încât aproape nimeni nu a știut nici când a murit. Probabil că fusese otrăvit de aceiași sfetnici uneltitori care îl îndemnasera să aleagă reclusiunea.

Ea are întotdeauna un efect negativ: dacă te retragi într-o cetățuie, pierzi contactul cu înseși sursele puterii tale – nu mai auzi și nu mai vezi ce se întâmplă și ți se denaturează simțul proporțiilor, în loc și te afli mai în siguranță, te îndepărtezi tocmai de informațiile de care îți depinde propria situație. Să nu te izolezi niciodată – trebuie să asculți și să observi ce se petrece în jur. Altfel cum ai putea să afli de comploturile ce se urzesc împotriva ta?

## **RESPECTAREA LEGII**

În jurul anului 1660, Ludovic al XIV-lea și-a clădit pentru el și curtea sa, la Versailles, un palat regal fără seamăn în lume. Ca într-un stup totul era făcut să graviteze în jurul unei singure persoane: regele. Trăia înconjurat de marii aristocrați cărora li se acordaseră apartamente situate mai aproape sau mai departe de apartamentele regale, după cum își avea fiecare rangul. Iatacul monarhului se afla exact în centrul palatului și al atenției tuturor curtenilor. În fiecare dimineață aceștia veneau să își prezinte omagiile și luau parte la ceremonia numită „lever du roi”.

La ora opt, primul valet, care dormea la picioarele patului regal, își deștepta suveranul iar pajii deschideau ușile și îi introduceau pe nobilii care erau admiși la lever. Cei dintâi intrau fiii nelegitimi și nepoții lui Ludovic, urmați de prinții și prințesele de sânge regal, după care veneau medicul personal și chirurgul. Se succedau apoi maștrii garderobei regale, lectorul oficial al curții și cei însărcinați cu organizarea divertismentelor palatului. După aceștia, apăreau diferiți înalți dregători din guvern, în ordinea ascendentă a rangului lor. La urmă, deși nu în ultimul rând, soseau persoanele care își datorau onoarea prezenței la ceremonie unei invitații speciale a monarhului. Către sfârșit, încăperea ajungea să fie ticsită: se găseau acolo peste o sută de oameni.

Programul zilei era astfel conceput încât să concentreze energiile în jurul regelui și să-i aducă satisfacție. Ludovic avea mereu în preajma sa miniștri și curteni, toți așteptând să-i audă părerea, sfatul sau hotărârile. La mai toate întrebările răspundea invariabil: „Vom vedea”.

Saint-Simon povestește: „Dacă se întorcea către cineva, punându-i o întrebare sau adresându-i o remarcă oarecare, ochii tuturor celor de față se întorceau și ei asupra persoanei cu pricina. Faptul era socotit un semn de favoare, era comentat și conferea o sporire a prestigiului. În palat nu exista șansa nici unui moment de singurătate sau intimitate – nici măcar pentru rege: toate încăperile comunicau între ele și fiecare culoar dădea în alte și alte săli și saloane de mari dimensiuni, unde mereu se adunau grupuri-grupuri de nobili domni și nobile doamne. Activitatea tuturor era în strânsă interdependență. Nimeni și nimic nu trecea neobservat: „Regele nu numai că ținea să se asigure că întreaga mare aristocrație se afla la curte, ci aștepta același lucru și din partea micii nobilimi. La ceremoniile trezirii și culcării, la mesele regale, în grădinile de la Versailles, se uita întotdeauna ca atenție în jur și vedea totul. S-ar fi simțit jignit dacă cei mai de vază seniori nu ar fi trăit în permanență la curte, iar

cine nu apărea la Versailles niciodată sau prea rareori, risca să cadă în dizgrație. Dacă unul dintre acești din urmă nobili solicita vreo favoare, regele obișnuia să răspundă arogant: «Nu îl cunosc», iar verdictul era irevocabil”, își amintește Saint-Simon.

### **Comentariu**

Ludovic al XIV-lea a urcat pe tron la sfârșitul unui crâncen război civil, cunoscut în istorie sub numele de Frondă. Instigatorii principali fuseseră aristocrații, care se împotriveau mereu mai puternicei autorități centrale a coroanei și duceau dorul epocii feudale, când marii seniori își guvernau după bunul plac domeniile și provinciile, iar puterea regelui era mai degrabă simbolică. Nobilii au pierdut războiul, dar supunerea lor aparentă ascundea resentimente și nu puține uneltiri.

Construirea palatului de la Versailles fusese, așadar, cu mult mai mult decât capriciul decadent al unui suveran iubitor al luxului. Palatul era un mijloc pus în slujba unui scop crucial: regele dobândește posibilitatea de a-i ține sub observație pe toți curtenii. Mândrii seniori de altădată au fost aduși în situația de a rivaliza pentru cinstea de a-i oferi monarhului hainele, dimineața, la lever. Nu exista nici un cotlon tainic, nici un colț singuratic, nici o șansă de izolare. Ludovic al XIV-lea își dăduse seama de mult că pentru un rege, izolarea este îngrozitor de periculoasă. Absența sa ar fi încurajat conspirațiile ivite ca ciupercile după ploaie. Animizitățile s-ar fi transformat în dușmăanii, simpatiile în facțiuni și alianțe, iar rebeliunea ar fi izbucnit înainte ca el să poată interveni. Ca să înlăture o asemenea primejdie, sociabilitatea și deschiderea trebuiau nu numai încurajate, – ci și organizate și supravegheate îndeaproape.

Așa au stat lucrurile la Versailles în tot timpul domniei lui Ludovic al XIV-lea – aproape o jumătate de secol de liniște și de pace relativă. Astfel, regele își luase toate măsurile pentru ca să nu-i scape nimic.

*Singurătatea este primejdioasă pentru rațiune, fără a fi prielnică pentru virtute. Să ținem minte că un muritor solitar este cu siguranță un senzual, probabil, un superstițios și, posibil, un nebun.*

**Dr. Samuel Johnson, 1709-1784**

### **MASCA MORȚII ROȘII**

*„Moartea Roșie” pustiise vreme îndelungată ținutul. Nu se mai văzuse niciodată o molimă atât de hidoasă și de fără leac. Avatar i-a fost sângele, iar pecete, roșeața și groaza sângelui. Te cuprindeau dureri ascuțite și amețeli neașteptate și apoi, sângerai neîncetat, prin toți porii, până pierei. [...] Întreaga boală, cu începutul, desfășurarea și sfârșitul ei, abia dacă ținea o jumătate de ceas. Dar prințul Prospero era fericit, neînfricat și deștept. Când jumătate din oamenii de pe domeniile lui au căzut pradă molimei, a chemat înaintea sa o mie de prieteni voinici și curajoși, din cavalerii și doamnele de la curte și s-a retras împreună cu ei în depărtarea izolată a uneia dintre stărețiile sale fortificate. Era o clădire mare și bogată, ridicată după gustul său excentric, dar plin de măreție. Un zid gros și înalt împrejmuia stăreția. În zid erau porți de fier. După ce au intrat, curtenii, care aduseseră cu ei cuptoare de metal și baroase au sudat zăvoarele. Hotărâseră să nu îngăduie nici intrarea, nici ieșirea spre care i-ar*

*împinge vreun îndemn ivit pe neașteptate din disperarea sau din nebunia dinăuntru. În stăreție erau provizii îmbelșugate. Datorită acestor măsuri de prevedere, curtenii puteau să înfrunte primejdia de molipsire. Lumea din afară nu avea decât să se descurce cum o ști. Până una-alta, ar fi fost o nebunie să te jeluiești sau să stai pe gânduri. Prințul avusese grijă să nu se ducă lipsă de distracție. Erau măscărici și comedianți, dansatori, muzicanți și tot ceea ce era frumos; era și vin. Toate acestea, laolaltă cu sentimentul de siguranță, se aflau înlăuntrul zidurilor, în afara lor era „Moartea Roșie”. Era către sfârșitul celei de-a cincea sau a șasea luni a retragerii sale când, în timp ce molima lovea cu furie dincolo de ziduri, prințul Prospero și-a poftit cei o mie de prieteni la un bal mascat de o neobișnuită măreție.*

*Oferea o priveliște foarte plăcută balul acesta. [...] Și petrecerea se întetea, crescând ca un vârtej până ce, într-un târziu s-a auzit ornicul bătând miezul nopții. [...] Și poate așa s-a făcut că, mai înainte ca sunetul ultimei bătăi a ornicului să se stingă cu totul în tăcere, s-au găsit mulți din această adunare care aflaseră răgaz să bage de seamă prezența unei măști ce nu atrăsese până atunci atenția nimănui. [...] Era o siluetă înaltă și slabă, învăluită din cap până-n picioare într-un giulgiu. Masca ce-i ascundea fața semăna atât de bine cu chipul unui cadavru înțepenit, încât și cea mai cercetătoare privire cu greu ar fi putut descoperi înșelătoria. Și totuși petrecăreții, nebuni în veselia lor, ar fi fost în stare dacă nu să încuviințeze, măcar să accepte toate acestea, însă mascatul dusesse îndrăzneala atât de departe încât să-și ia înfățișarea Morții Roșii. Îmbrăcămintea îi fusese vopsită în sânge – iar fruntea largă și întregul obraz îi erau stropite cu aceeași înspăimântătoare culoare stacojie. [...] O mulțime de petrecăreți s-au năpustit deodată în apartamentul negru și, punând mâna pe intrusul a cărui siluetă înaltă rămăsese dreaptă și nemișcată în umbra ornicului de abanos, au înlemnit de groază. Văzând că giulgiul și masca aceea cu cap de mort, pe care i le smulseseră cu o furie atât de violentă, nu ascundeau nici un trup care să poată fi atins. Și așa au aflat că în fața lor stătea Moartea Roșie. Venise la adăpostul nopții, ca un hoț. Și unul câte unul, petrecăreții s-au prăbușit, în sălile înrourate cu sânge ale petrecerii lor și a murit fiecare, în chipul deznădăjduit în care se prăbușise. Și viața ornicului de abanos s-a stins o dată cu viața celui de pe urmă dintre oaspeții cei veseli. Și flăcările trepiadelor și-au dat sfârșitul. Și Bezna, și Ruina și Moartea Roșie au pus stăpânirea lor nemărginită peste toate.*

*MASCA MORȚII ROȘII, EDGAR ALLAN POE, 1809 -1849*

## **CHEILE PUTERII**

Machiavelli susține că din punct de vedere strict militar, construirea unei fortărețe este, invariabil, o greșeală. Ea devine un simbol al izolării puterii și reprezintă o țintă ușoară pentru dușmanii celor care au ridicat-o. Concepută ca să te protejeze – fortăreața îți împiedică legătura cu cei care ar veni să te sprijine și îți limitează drastic libertatea de mișcare. Aceste întărituri pot părea inexpugnabile, dar îndată ce te retragi într-una din ele, toată lumea știe unde ești. Nici măcar nu este nevoie ca asediul să reușească: însuși faptul că ești încercuit transformă refugiul în temniță. Cu spațiile ei restrânse și închise, fortărețele se dovedesc extrem de vulnerabile la atacul ciumei și al altor boli contagioase, în sens strategic, izolarea unei fortărețe nu îți

asigură apărarea și, de fapt, mai mult îți amplifică decât îți rezolvă problemele.

Cum oamenii sunt, prin firea lor, creaturi sociale, puterea depinde de interacțiunea și de mobilitatea socială. Dacă vrei să fii puternic, trebuie să te plasezi în mijlocul lucrurilor, ca Ludovic, al XIV lea la Versailles. Totul să graviteze în jurul tău, iar tu să fii atent la fiecare amănunt și la fiecare persoană care ar putea să urzească planuri împotriva ta. Pentru cei mai mulți oameni, pericolul începe atunci când se simt amenințați. Au tendința de a se retrage și de a se baricada după „întărituri” ca într-o fortăreață. Numai că procedând astfel, ajung să depindă de alții – între altele, pentru informații. Treptat, cercul acestor „alții” se restrânge din ce în ce mai drastic, iar baricadații își pierd perspectiva corectă asupra evenimentelor, ca și propria lor libertate de acțiune – devin prăzi ușoare, iar izolarea generează paranoia. Atât în război, cât și în cele mai multe dintre jocurile de strategie, reclusiunea voluntară precedă adesea înfrângerea și moartea.

În momente de nesiguranță și primejdie, trebuie să lupți împotriva tentației de a te închide în tine și de a te izola. Dimpotrivă, fă-te și mai accesibil, caută-i pe vechii tăi aliați, atrage-ți alții noi, silește-te să pătrunzi în tot mai multe cercuri diferite. Este o șmecherie pe care oamenii puternici au întrebuintat-o dintotdeauna.

Prozatorul și oratorul (fost și consul) roman Cicero se născuse într-o familie aparținând aristocrației de rang inferior. Avea prea puține șanse să devină un om puternic dacă nu își făcea loc singur printre patricienii care guvernau Roma. A reușit. Izbutea să identifice imediat pe puternicii zilei și să înțeleagă mecanismul complicat al intereselor și influențelor lor reciproce. Apărea peste tot, cunoștea pe toată lumea și dispunea de o asemenea rețea de relații personale, încât orice adversitate era contrabalansată de o puzderie de amiciții.

Omul de stat și diplomatul francez Talleyrand a practicat și el același joc. Cu toate că se trăgea dintr-una dintre cele mai vechi și mai ilustre familii aristocratice ale Franței, ținea neapărat să fie la curent cu ceea ce se întâmpla pe străzile Parisului, opinia omenilor ziși „de rând” ajutându-l să prevadă evoluția evenimentelor și apariția eventualelor tulburări sociale. Găsea chiar o anumită plăcere în frecventarea unor persoane dubioase, care îi furnizau informații prețioase. Ori de câte ori se ivea vreo criză, vreo schimbare de regim – Revoluția, căderea Directoratului, abdicarea lui Ludovic al XVIII-lea, prăbușirea lui Napoleon – Talleyrand supraviețuia dificultăților și chiar prospera, adaptându-se noilor condiții, pentru că nu se închidea niciodată în nici un „cerc” și își forma și păstra relații cu toate taberele, cele vechi și cele noi deopotrivă.

Această lege se refera la regi, regine și cei ajunși la nivelul suprem al puterii: în clipa când pierzi contactul cu poporul și îți cauți scăparea în izolare, izbucnirea rebeliunii este sigură. Să nu te consideri niciodată prea sus-pus ca să păstrezi legătura cu eșaloanele cele mai de jos. Nu îți poți permite un asemenea risc. Retrăgându-te într-o fortăreață, devii ținta comploturilor subordonaților, care privesc această izolare ca pe o insultă și o justificare dată uneltirilor menite să te răstoarne.

Întrucât oamenii sunt creaturi atât de „sociale”, înseamnă că nu poți practica arta de li te face plăcut decât rămânând mereu prezent și circulând printre ei. Cu cât te obișnuiești să te afli în mijlocul lor, cu atât îți va fi mai ușor să fii amabil, fermecător și în largul tău, în timp ce izolarea te face stângaci și încordat, în plus ea te împinge la

o și mai mare izolare, fiindcă ceilalți sfârșesc prin a te ocoli.

În 1545, Cosimo I de' Medici a hotărât să-și asigure nemurirea comandând niște fresce care să împodobească pereții capelei principale din biserica San Lorenzo, din Florența. Numărul pictorilor era mare, avea de unde alege și, în cele din urmă, s-a oprit la Jacopo da Pontormo. Aflat, la anii trecerii spre senectute, artistul dorea ca aceste fresce să constituie capodopera carierei sale și, totodată, testamentul sau artistic. La început, s-a gândit să izoleze cu totul capela ridicând niște pereți și paravane. Nu voia cu nici un preț ca cineva să vadă ceva din această capodoperă sau să-i fure ideile.

Avea să-l întreacă pe Michelangelo însuși. Când niște tineri au pătruns în capelă forțând ușa, Pontormo a sigilat-o.

A umplut tavanul cu scene biblice – Facerea, Adam și Eva, arca lui Noe și așa mai departe. În partea de sus a peretelui interior, l-a pictat pe Iisus în slavă, ridicând morții din morminte în ziua Judecății de Apoi. A lucrat la capelă unsprezece ani încheiați, aproape nemaipărăsind-o deloc, pentru că simțea o mereu mai acută fobie de oameni și devenise din ce în ce mai obsedat că alții i-ar putea copia ideile.

A murit înainte de a-și finaliza opera și frescele nu s-au păstrat. Cu toate acestea, marele biograf și cronicar de artă renascentist Giorgio Vasari, prieten cu Pontormo, le-a văzut la puțin timp după moartea pictorului și ne-a lăsat o descriere: erau complet lipsite de echilibru – o aglomerare delirantă de scene și de nenumărate personaje ce se amestecau și se alăturau fără legătură cu „subiectul” din care făceau parte.

Pontormo fusese întotdeauna foarte preocupat de detalii, dar aici se dovedea că pierduse orice simț al compoziției generale. Vasari și-a încheiat consemnarea notând că dacă ar fi continuat s-o descrie „cred că mi-aș pierde mințile și m-aș rătăci în această pictură așa cum sunt convins că, în cei unsprezece ani câți a petrecut lucrând la ea, Pontormo însuși s-a rătăcit și [cum s-ar rătăci] oricine ar vedea-o”. În loc să-și încoroneze cariera, Pontormo a ratat ocazia de a crea o capodoperă.

Aceste fresce reprezintă expresia vizuală a efectelor pe care le are izolarea asupra minții omenești: pierderea simțului proporțiilor, fixația obsesivă a detaliului, cuplată cu incapacitatea de a sesiza imaginea de ansamblu și un gen de urâțenie extravagantă, care nu mai transmite nici un mesaj. Este limpede că izolarea naște monștri, atât în domeniul creației artistice, cât și în acela al vieții sociale. Poate că de aceea rămâne Shakespeare scriitorul cel mai mare din toate timpurile, pentru că în calitatea sa de dramaturg, avea în vedere publicul larg, scria astfel încât să-l înțeleagă toți, indiferent de gustul și de nivelul lor cultural. Artiștii care se claustrează în „fortăreață” își taie legăturile cu realitatea, iar opera lor nu mai „comunică” (decât, poate, cercului strâmt al creatorului ei). Un asemenea tip de creație se condamnă singură la statutul de „curiozitate” sau de fenomen local, elitist și incapabil să transmită emoția artistică din care se presupune că ia naștere opera de artă -devine, adică, fără putere.

În sfârșit, din moment ce puterea este o creație umană, ea este, prin urmare, amplificată pe calea contactului cu oamenii. În loc să cazi în psihoza fortăreței, conturează-ți o altă imagine despre lume; consider-o un enorm Versailles, unde fiecare sală comunică direct cu o alta. Este necesar să fii permeabil și flexibil, să reușești să te



inserezi și să te acomodezi în cercuri diverse și între persoane foarte diferite din punct de vedere psihologic. O atare mobilitate a contactelor sociale te va proteja împotriva uneltirilor, întrucât dușmanii tăi ascunși nu vor fi în stare să-și păstreze secretele, iar cei cunoscuți nu vor izbuti să te izoleze de aliații tăi. Fiind mereu în mișcare, trebuie să te amesteci printre ceilalți, trecând dintr-o sală a „Versailles”-ului într-alta, și nerămânând niciodată așezat sau înghesuit într-un colț. Nici un vânător nu are cum ținti și atinge un vânat atât de mobil.

### **Imagine:**

Fortăreața. Așezată sus, pe culmea colinei, cetățuia devine simbolul a tot ceea ce e respingător și vrednic de ură în ideea de putere și de autoritate. Locuitorii dinăuntru te vor trăda primului dușman venit neputând comunica deloc cu exteriorul și lipsită de orice informație din afară, fortăreața va fi silită să capituleze.

### **Ultimul cuvânt:**

*Un principe bun și înțelept, doritor să rămână astfel și să nu creeze prilejuri ca fiii săi să devină despotici, nu va ridica niciodată fortărețe, pentru ca aceștia să-și poată pune încrederea în buna credință a supușilor lor și nu în puterea fortificațiilor.*

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

## **CONTRAARGUMENT**

Izolarea este rareori recomandabilă. Dacă nu știi să asculți glasul străzii, nu vei fi în stare să te aperi. Singurul lucru pe care viața în mijlocul mulțimii dezlănțuite nu îl favorizează este meditația. Presiunea exercitată de contactul permanent cu semenii și influențele modelatoare ale societății fac dificilă încercarea de a gândi limpede și de a analiza lucid ceea ce se întâmplă în jur. Astfel, și numai ca soluție temporară, singurătatea te poate ajuta să privești lucrurile dintr-o perspectivă mai largă, închisorile au „produs” numeroși gânditori de seamă, tocmai pentru că în reclusiune omul cugetă mai profund. Însuși Machiavelli a scris Principele în timp ce se afla în exil, izolat într-o căsuță la țară, departe de intrigile politice ale Florenței.

Există, totuși, pericolul ca acest gen de însingurare să genereze tot felul de idei ciudate și nesănătoase. Poți dobândi, într-adevăr, o perspectivă mai vastă asupra ansamblului, dar riști să pierzi conștiința propriei lipse de însemnătate, a propriilor tale limite. Cu cât te izolezi mai tare, cu atât îți va veni mai greu să ieși din izolare – ea ajunge să te tragă în afund, asemenea unor nisipuri mișcătoare, fără ca măcar să înțelegi ce ți se întâmplă. Așadar, dacă ai nevoie de un timp de gândire, nu recurge la îndepărtarea de oameni decât ca ultimă soluție și ai grijă să nu cazi în mrejele ei. Smulge-te repede și reîntoarce-te în miezul societății și evenimentelor.

## **LEGEA**

# NU TE AVÂNTA ORBEȘTE: AI GRIJĂ SĂ NU DAI ÎN CINE NU TREBUIE

## ARGUMENT

*Oamenii sunt foarte diferiți și nu trebuie să crezi că reacțiile lor ar fi identice. Unii dintre cei pe care îi înșeli ori îi manipulezi nu se vor lăsa până când nu se vor răzbuna. Sunt lupi în piele de oaie. Alege-ți cu grijă victimele și adversarii; nu comite greșeala de a jigni sau de a încerca să induci în eroare pe cine nu trebuie.*

## ADVERSARI, FRAIERI ȘI VICTIME – Tipologie preliminară

În cursul ascensiunii tale spre putere, vei întâlni tot felul de adversari, fraieri și victime. Forma supremă pe care o îmbracă arta conducerii este capacitatea de a deosebi lupii de oi, vulpile de iepuri, acvilele de ulii. Dacă separi corect aceste categorii, vei avea succes fără să faci prea mult rău nici uneia. Pe de altă parte, în cazul în care te porți orbește cu oricine îți iese în cale, te așteaptă o viață plină de supărări și de neazuri, chiar presupunând că ai reuși să supraviețuiești. Este de o importantă vitală să recunoști aceste tipuri și să-ți adaptezi conduita la persoana cu care ai de-a face la un moment dat. Iată cinci asemenea tipuri – cele mai periculoase și mai dificile – așa cum au fost ele definite de-a lungul timpului, de către marii specialiști în materie.

*Atunci când te întâlnești cu un om al sabiei, scoate sabia, nu recita versuri unuia care nu este poet.*

MAXIMA BUDISTĂ CLASICA, CITATĂ ÎN *TUNETUL DIN CER*, THOMAS CLEARY, 1993

**Orgoliosul arogant.** Deși la început poate să-și ascundă orgoliul atât de lesne de ofensat, acest om este foarte primejdios. Orice i se pare că îl vexează, îl va determina să se răzbune cu o violență copleșitoare. Degeaba îți spui: „Dar nu era decât o vorbă acolo, la beție.” Nu contează. Reacția lui exagerată nu are nimic normal, așa că nu pierde timp încercând să o înțelegi. Dacă ți se întâmplă să simți că cineva are un asemenea gen de sensibilitate, ia-o la goană, indiferent ce avantaj cauți să obții de la această persoană, renunță și fugi – nu merită să riști.

**Timidul veșnic nesigur de sine** Seamănă destul de mult cu orgoliosul, dar este mai puțin violent și mai greu de reperat. Se simte vulnerabil, se îndoiește de valoarea sa și dacă are impresia că este înșelat sau atacat, ți-o „coace” pe tăcute. Te va lovi ușurel, dar neîncetat, și nu îți vei da seama de asta decât prea târziu. O dată ce i-ai făcut vreun rău, dispari din apropierea lui o bună bucată de vreme. Nu te pune cu el – te va ronța încetul cu încetul până când nu va mai rămâne nimic din tine.

**Domnul Suspiciune.** Este o altă variantă a tipurilor de mai sus – un posibil „tătuc” Stalin. Nu vede decât ceea ce vrea să vadă (de obicei, tot ce poate fi mai rău) în semenii săi și își închipuie că este înconjurat de dușmani. De fapt, Domnul

Suspiciune este cel mai puțin periculos dintre aceste trei tipuri: având o natură cu adevărat dezechilibrată, se lasă înșelat destul de lesne – Stalin însuși era indus în eroare mai tot timpul. Exploatează-i suspiciunile ca să-l întorci împotriva adversarilor tăi. Ferește-te însă să-i atragi tu însuși vreo bănuială.

**Șarpele care nu uită.** Dacă îl lovești sau îl înșeli, nu își va manifesta resentimentele. El calculează și așteaptă. Când crede că a venit momentul propice, va întoarce foaia și se va răzbuna cu o ferocitate rece și bine plănuită. Îl poți recunoaște după acest fel de a fi al său: calculat, viclean, fără furie în tot ce întreprinde. De regulă, pare glacial. Nu își exteriorizează emoțiile. Fii de două ori mai atent decât acest Șarpe: sau îl zdrobești cu totul, sau iei măsuri ca să-l îndepărtezi definitiv.

**Omul modest, cinstit și adesea prostuț.** Da, parcă văd că te lingi pe buze: ce victimă ideală! S-ar putea să greșești. Persoanele aparținând acestui tip sunt mai greu de înșelat decât îți închipui. Uneori, ca să cazi într-o capcană, e nevoie să ai ceva inteligență și o oarecare imaginație -măcar cât să îți reprezinti momeala. Prostuț (cinstit) nici nu o ia în seamă pentru că nu o recunoaște, nu o vede. Cu el, primejdia nu este că te-ar putea lovi sau că ar vrea să se răzbune, ci că te face să irosești timp, nervi și energie încercând să-l înșeli. Pregătește-ți un mic test pentru victimele pe care le ai în vedere: o anecdotă, o povestire. Dacă reacția este prostească, ei bine, ai de-a face cu un prost, în cazul când ții să mergi mai departe, e pe riscul tău.

## **ÎNCĂLCĂRILE LEGII**

### **Varianta I**

Pe la începutul secolului al XIII-lea, Muhammad, șahul uzbekilor, reușise să-și clădească un imperiu uriaș, care se întindea din vestul Turciei până în sudul Afganistanului de azi. Capitala se afla în marea și prospera cetate a Samarkandului. Șahul dispunea de o armată puternică și bine instruită. Oamenii săi puteau aduna, în câteva zile, două sute de mii de oșteni.

În anul 1219, Muhammad a primit o solie de la un nou conducător al triburilor din răsărit, Genghis Han. Solii îi aduseseră șahului tot felul de daruri, reprezentând bogățiile din încă micul, dar deja agresivul imperiu al mongolilor. Genghis Han dorea să redeschidă Drumul Mătăsii către Europa și îi propunea lui Muhammad să împartă profiturile, promițând totodată menținerea păcii între cele două împărății.

Muhammad nu auzise de acest parvenit din est, care, i se părea lui, dădea dovadă de o aroganță fără seamăn, tratând de la egal la egal cu un mare conducător ca șahul uzbek. A ignorat oferta. Hanul a mai făcut o încercare. De data aceasta, a trimis o caravană de o sută de cămile încărcate cu lucrurile cele mai rare și mai frumoase strânse din jefuirea Chinei. Înainte de sosirea caravanei la Samarkand, Inalșik, guvernatorul provinciei vecine cu capitala, a oprit toate darurile pentru el și a pus să fie omorâți toți solii.

Genghis Han era convins că Inalșik acționase fără învoirea șahului. În ciuda acestui fapt, a poruncit să plece o a treia solie la Muhammad, repetându-i oferta și cerând pedepsirea guvernatorului cel lacom. Muhammad a ordonat ca unuia dintre emisari să i se taie capul, iar pe ceilalți doi i-a trimis înapoi cu creștetele rase – o

insultă cumplită după codul de onoare mongol. La aceasta, hanul a răspuns cu un mesaj: „Ai ales războiul. Ce va fi va fi, iar ceea ce va fi nu știe nimeni. Nu știe decât Dumnezeu”. Si-a adunat armata și, în 1220, a atacat provincia lui Inalșik, i-a cucerit capitala și pe guvernator l-a executat, turnându-i argint topit în ochi și în urechi.

În tot cursul anului următor, Genghis Han a organizat scurte campanii de hărțuială împotriva mult mai numeroasei armate a șahului. Această strategie era cu totul nouă în epoca respectivă. Călăreții mongoli se deplasau cu mare iuțeală și stăpâneau meșteșugul trasului cu arcul din goana calului. Mobilitatea și flexibilitatea lor au reușit să-l deruteze pe Muhammad, care nu mai știa ce intenții sau ce direcție de atac avea dușmanul său. În cele din urmă, Genghis Han a încercuit și apoi a cucerit și Samarkandul. Șahul a scăpat cu fuga, dar a murit un an mai târziu. Imperiul său, altădată atât de mândru, a fost distrus și dezmembrat. Genghis Han rămăsese singurul stăpân al Samarkandului, Drumului Mătăsii și a celei mai mari părți din continentul asiatic.

### **Comentariu**

Să nu te bazezi niciodată pe presupunerea că persoana cu care ai de-a face este mai slabă sau mai puțin importantă decât tine. Există unii oameni care nu se ofensează cu una cu două, fapt care ar putea să te predispună la o evaluare greșită a grosimii obrazului lor și a gravității insultelor pe care li le adresezi. Totuși, dacă le lezezi onoarea sau mândria, vor manifesta o violență ce îți va părea uluitoare și exagerată, având în vedere încetineala cu care au reacționat până atunci. Când vrei să-i refuzi, arată-le oamenilor măcar politețe și respect, chiar dacă cererea lor reprezintă o insolență sau e de-a dreptul ridicolă. Să nu insulti și să nu respingi cu brutalitate pe nimeni, mai ales pe un necunoscut – de unde știi că nu ai în față vreun Genghis Han?

### **RĂZBUNAREA LUI LOPE DE AGUIRRE**

*[Lope de] Aguirre este un personaj foarte cunoscut datorită unei întâmplări relatate în cronica lui Garcilaso de la Vega; acesta povestește că în 1548, Aguirre făcea parte dintr-un mic grup de soldați care îi păzeau pe sclavii indieni din minele de la Potosf [Bolivia], pe drumul către locul unde se adunau bogățiile destinate tezaurului regal. Indienii erau încărcăți în mod ilegal cu mari cantități de argint, iar un reprezentant al autorităților locale l-a arestat pe Aguirre și l-a condamnat să primească două sute de lovituri de bici, ca alternativă la plata unei amenzi, pentru maltratarea sclavilor. „Soldatul Aguirre, primind notificarea sentinței, l-a rugat insistent pe alcalde ca, în loc de a fi biciuit, să fie executat, căci era nobil din naștere. [...] Rugămintile lui nu i-au schimbat alcaidelui hotărârea și acesta a poruncit călăului să aducă o vită și să execute sentința. Călăul a venit la închisoare și l-a așezat pe Aguirre pe vită. [...] Au mânat vita, iar el a primit loviturile de bici. „ După ce a fost eliberat, Aguirre a anunțat că intenționa să-l ucidă pe cel care îl condamnase, alcaldele Esquivel. Esquivel și-a terminat mandatul și a plecat la Lima, la trei sute douăzeci de leghe depărtare, însă înainte de a trece cincisprezece zile, Aguirre îi și luase urma. Însăpăimântat, judecătorul a plecat la Quito, o călătorie de patru sute de leghe, dar în douăzeci de zile, a sosit și Aguirre după ei. „Când Esquivel a auzit că era*

*acolo”, povestește Garcilaso de la Vega, „a pornit din nou la un drum de cinci sute de leghe, către Cuzco, dar în câteva zile, a venit și Aguirre, care călătorise pe jos și desculț, zicând că un om biciuit nu are ce căuta călare și nu se cuvine să se ducă unde ar putea fi văzut de alții în acest fel. Aguirre l-a urmărit pe judecător vreme de trei ani și patru luni. „Istovit de această urmărire, Esquivel a rămas la Cuzco, un oraș guvernat cu o atât de mare strictețe încât acolo se simțea la adăpost de urmăritorul său. Și-a luat o casă lângă catedrală și nu s-a mai aventurat să iasă pe poartă fără sabie și pumnal. „Cu toate acestea, într-o oarecare zi de luni, pe la amiază, Aguirre a intrat în casă și, străbătând-o în lung și în lat, trecând printr-un coridor, un salon, o cameră de culcare și o altă încăpere unde judecătorul își ținea cărțile, în cele din urmă l-a găsit adormit cu capul pe una dintre ele și l-a înjunghiat. Ucigașul a plecat, însă când a ajuns la ușa dinspre stradă, a băgat de seamă că își uitase pălăria și a avut curajul de a se întoarce să și-o ia înapoi, după care a ieșit în stradă și s-a tot dus.*

*VISUL DE AUR: CĂUTĂTORII EL DORADO-ULUI, DE WALKER CHAPMAN, 1967*

### **Varianta a II-a**

După 1916, la Denver, în statul Colorado, se adunaseră cei mai pricepuți escroci din toată America. Alcătuiseră acolo o adevărată rețea. Iarna se îndreptau către statele din sud, unde își vedeau de ale lor. În 1920, Joe Furey, șeful rețelei, călătorea prin Texas și aduna sute de mii de dolari din învârteli „clasice”. La Fort Worth, a dat peste un fraier pe nume J. Frank Norfleet, proprietarul unei mari ferme de vite. Fraierul a căzut în capcană. Convins că avea să devină și mai bogat, și-a golit contul din bancă și i-a dat lui Furey și complicilor acestuia cei patruzeci și cinci de mii de dolari ai săi. După câteva zile, i-au înmănat „milioanele” promise: câteva bancnote autentice, iar între ele, un teanc de hârtie de ziar.

Furey și oamenii săi mai „lucraseră” asemenea fraieri de o sută de ori până atunci, iar victimele erau, de obicei, atât de rușinate de propria lor credulitate încât înghițeau lecția și își acceptau pierderea fără o vorbă. Numai că Norfleet nu era un fraier ca toți ceilalți: s-a dus direct la poliție, unde a aflat că nu mai exista mare lucru de făcut. „Atunci o să-i caut singur”, le-a declarat el polițiștilor. „O să-i prind chiar dacă ar fi să umblu după ei o viață întreagă”. Ferma a lăsat-o în grija nevestei, iar el a pornit în căutarea altor victime fraierile în același fel. Una dintre acestea a venit la Norfleet și cei doi au identificat un escroc de-al lui Furey tocmai la San Francisco și i-au obținut arestarea. Escrocul a preferat să se sinucidă decât să tragă ani grei de pușcărie.

Norfleet nu s-a mulțumit cu atât. Pe un altul l-a găsit în statul Montana. L-a legat ca pe un vițel și l-a târât prin noroiul străzilor orașului, până la închisoarea locală. Fermierul a străbătut nu doar Statele Unite – urmărirea lui Furey și a mâinii drepte a acestuia, W. B. Spencer, l-a dus și în Anglia, Canada și Mexic. Peste Spencer a dat la Montreal, undeva hăituit prin tot orașul. Escrocul a izbutit să scape, însă urmăritorul său nu l-a slăbit deloc și a pus mâna pe el în Salt Lake City. Temându-se mai tare de mânia lui Norfleet decât de brațul de fier al legii, fugarul și-a predat autorităților.

### **CIOARA ȘI OAIA**

*O cioară obraznică s-a așezat pe spinarea unei oi. Neavând ce face, oaia a*

*cărat-o încolo și încoace o bună bucată de vreme, dar, în cele din urmă i-a zis:*

*„Dacă te-ai fi purtat cu un câine așa cum te porți cu mine, colții lui ascuțiți ți-ar fi dat demult ceea ce meriți pentru obrăznicia ta.” La aceasta, cioara a răspuns: „Nu am decât dispreț pentru cei slabi, dar în fața celor puternici, mă dau bătută. Știu eu prea bine la cine trebuie să mă stropșesc și pe cine să măgulesc. În felul acesta sper să ajung liniștită, la adânci bătrânețe.”*

*FABULE, ESOP, SECOLUL AL VI-LEA Î. HR.*

Pe Furey l-a descoperit la Jacksonville, în Florida, și l-a adus el însuși în fața justiției din Texas. Fermierul nostru nu s-a oprit totuși din drum. A luat-o către Denver, hotărât să distrugă rețeaua aciuată acolo. A cheltuit nu numai sume mari de bani, ci și încă un an din viață, dar, în cele din urmă, a trimis după gratii pe toți capii bandei, iar cei câțiva escroci care au avut norocul să fugă, căpătaseră așa o frică de el, încât s-au dat prinși singuri.

După o „vânătoare” de cinci ani și fără să primească nici un ajutor de la nimeni, Norfleet a anihilat cea mai cuprinzătoare și mai redutabilă organizație de potlogari din țară. E adevărat că toată această strădanie l-a adus în pragul ruinei financiare și i-a distrus căsnicia, dar măcar a murit împăcat.

### **Comentariu**

Majoritatea semenilor noștri își acceptă umilința de a fi fost fraieriți cu un fel de resemnare fatalistă. Trag concluziile ce se impun și învață că în viață nu primești nimic gratis. În plus, ajung să-și dea seama că cea care i-a nenorocit a fost propria lor lăcomie de câștiguri ușoare. Există totuși și unii mai puțin dispuși să înghită această pastilă amară. În loc să reflecteze la credulitatea și la dorința de îmbogățire rapidă care i-au băgat în bucluc, preferă să se considere niște victime complet nevinovate.

Asemenea oameni pot părea aureolați de gloria de cruciați ai dreptății și cinstei, însă, de fapt, sunt ființe profund nesigure de sine. Văzându-se înșelați, fraieriți, adică prostiți, se simt cuprinși de îndoieli în legătură cu ei înșiși. Devin, prin urmare, de neoprit, pentru că le este imperios necesar să-și refacă propria imagine, reparând daunele interioare suferite. În cazul lui Norfleet, să fi meritat oare rușinea de a fi căzut pradă unui pungaș să fie „acoperită” prin ipotecarea fermei, distrugerea căsniciei, traiul de ani întregi pe bani împrumutați și nenumăratele nopți petrecute în hoteluri ieftine? Dar în ochii celor asemenea lui, nici un preț nu este prea mare pentru spălarea unei batjocuri.

Fiecare om își are propria sa nesiguranță și, adesea, calea cea mai bună de a fraieri pe cineva este să-i exploatezi tocmai această slăbiciune. Dar pe tărâmul puterii, totul este o chestiune de dozaj: persoana mai nesigură de sine decât media semenilor riscă să reprezinte un pericol. Consideră-te deja avertizat: dacă pui la cale indiferent ce gen de înșelătorie, studiază-ți victima cu mare atenție. Nesiguranța și susceptibilitatea unora îi împiedică să suporte chiar și cea mai neînsemnată ofensă. Sondează terenul din timp: de pildă, fă o glumă blândă pe seama persoanei vizate. Dacă e sigură de sine, va râde; dacă nu e, va reacționa de parcă ar fi suferit o jignire gravă. În acest din urmă caz, renunță – alege-ți pe altul drept fraier.

### **Varianta a III-a**

În secolul al V-lea î. Hr., prințul Ch'ung-erh al regatului Ch'in fusese silit să plece în exil. Trăia modest, uneori chiar în sărăcie, așteptând să se reîntoarcă la vechea sa existență princiară. Odată, a trecut prin Cheng, unde seniorul local, nerecunoscându-l, l-a tratat cu bruschete. Sfetnicul acestuia, Shu Chan, era de față și a spus: „Acest om este un prinț de seamă. Ar fi bine ca înălțimea-ta să-i arate o curtenie deosebită și, astfel, să-l îndatoreze!” Stăpânul său, însă, nu vedea decât starea sărăcăcioasă a lui Ch'ung-erh și a continuat să-l jignească. Shu Chan l-a avertizat iarăși: „Dacă înălțimea-ta nu se poartă mai curtenitor cu prințul ar trebui să pună atunci să fie omorât, ca să evităm o nenorocire viitoare.” Degeaba, singurul răspuns a fost un râs disprețuitor.

După mulți ani, Ch'ung-erh a izbutit să revină în palatul său și viața i s-a schimbat. Nu uitase nimic și pe nimeni, nici pe cei care se purtaseră bine cu el în vremurile bejeniei celei grele, nici pe cei care fuseseră insolenți, cu atât mai puțin pe seniorul din Cheag. Cu primul prilej, a adunat o armată și a invadat provincia, cucerind opt orașe și făcând totul una cu pământul. Pe nechibzuitul care îl ofensase l-a trimis în exil.

### **Comentariu**

Niciodată nu poți să fii sigur că știi cu cine ai de-a face. Persoana neînsemnată de astăzi poate deveni mâine un om puternic. În general, uităm multe lucruri – rareori, însă, insultele primite. De unde să bănuiască guvernatorul din Cheng că prințul era un reprezentant al tipului ambițios, calculat și viclean al șarpelui care nu uită și nu iartă? Nu avea cum, dar tocmai pentru asta ar fi trebuit să nu riște. Nu ai absolut nimic de câștigat ofensând fără rost oamenii. Stăpânește-ți dorința de a profera insulte, chiar dacă (sau mai ales dacă) cel din fața ta este slab. Satisfacția de a te fi răcorit este cu mult mai puțin semnificativă decât pericolul la care te expui în cazul când victima ta de azi ajunge în situația de a-ți plăti mâine cu exact aceeași moneda.

### **Varianta a IV-a**

Pentru comerțul american cu opere de artă, anul 1920 nu s-a numărat printre cei mai buni. Clienții de marcă – așa-numiții „robber-barons”, îmbogățiți din minerit și din afaceri nu tocmai licite, în secolul trecut, aparținând generației aflate în plină senectute, se stingeau din viață unu după alții, iar în locul lor apăruseră noii milionari. Lucrurile mergeau atât de prost, încât cei mai importanți negustori s-au hotărât să se asocieze, fapt nemaivăzut într-un domeniu în care individualismul și concurența aprigă făceau ravagii, iar „confrații” se aveau ca mîța cu câinele.

Joseph Duveen, furnizorul celor mai bogați magnați, suferea mai mult decât alții și s-a alăturat și el cartelului nou constituit al celor (cu el) cinci mari dealeri de opere de artă. Aflat în căutarea unei noi clientele, cartelul a decis să-și pună speranțele în atragerea lui Henry Ford, posesorul celei mai de seamă averi din țară, omul care, aproape tot atât de mult la figurat cât și la propriu, pusese America pe roți, după cum singur îi plăcea să spună. În artă încă nu investise, dar reprezenta el însuși o forță financiară enormă, astfel încât era într-adevăr pe măsura unui cartel întreg.

Cei cinci au alcătuit o listă a „Celor mai valoroase o sută de tablouri din lume” care, bineînțeles, se găseau toate în stocul lor. Voiau să le ofere (în bloc) spre vânzare

magnatului, dându-i de înțeles că, achiziționându-le, ar fi devenit cel mai mare colecționar din lume. Au consacrat câteva săptămâni elaborării unui album în trei volume, cuprinzând reproducerile acestor lucrări, fiecare însoțită de câte o prezentare de înaltă ținută științifică. Pasul următor a constat în obținerea unei întrevederi. S-au dus acasă la Ford, în Dearborn, statul Michigan. Locuința i-a surprins prin simplitatea ei. Era limpede: domnul Ford nu ținea deloc să pară o persoană sofisticată.

I-a primit în birou. A foiletat albumele fără să-și ascundă uimirea și satisfacția, încântați, negustorii mai că nu își frecau mâinile la gândul milioanei de dolari pe care le și vedeau intrând în conturile lor. Într-un târziu, gazda lor și-a ridicat privirea de pe reproduceri și a spus: „Ei bine, domnilor, cred că asemenea cărți frumoase ca acestea, cu poze frumoase ca acestea, trebuie să coste, nu glumă!” „Dar bine, domnule Ford”, a exclamat Duveen, „noi nu vrem să le cumpărați. Le-am alcătuit special pentru dumneavoastră, ca să vă arătăm tablourile. Albumele, considerați-le, vă rugăm, un cadou din partea noastră.” Ford părea uimit: „Domnilor, este un gest extrem de frumos, dar nu văd cum aș putea accepta un asemenea cadou scump de la niște persoane străine.” Duveen a intervenit din nou, explicând încă o dată că reproducerile arătau tablouri pe care sperau că ar fi interesat să le cumpere. În sfârșit Ford a înțeles: „Dar bine, domnilor adică de ce aș ține să cumpăr lucrările originale – când cele de aici, din albume, sunt atât de frumoase?”

### **Comentariu**

Joseph Duveen se mândrise întotdeauna cu faptul că își studia din vreme clienții potențiali, informându-se asupra slăbiciunilor și ciudățeniilor lor cu mult înainte de a-i întâlni personal. Din cauza situației disperate de pe piața de artă, a renunțat la această tactică a sa doar o singură dată: atunci când a încercat să-l abordeze pe Ford. I-au trebuit luni întregi ca să-și revină – atât din punct de vedere psihic, cât și strict pecuniar – de pe urma acestei erori de orientare. Magnatul automobilelor era un om foarte modest și fără pretenții – tocmai tipul de victimă cu care nu merită să-ți pierzi timpul străduindu-te s-o duci de nas. De atunci încolo, Duveen și-a rezervat energia pentru clienții ca Mellon și Morgan, destui de altfel, doritori să-și facă o reputație de colecționari și suficient de abili ca să se lase atrași în plasa abilității sale.

### **CHEILE PUTERII**

Capacitatea de a „citi” oamenii, de a pricepe repede cine, ce și cum este, constituie unul dintre elementele esențiale în dobândirea și păstrarea puterii. În absența ei, ești orb – riști nu numai să dai în cine nu trebuie, ci și să îți alegi greșit țintele, ba poți să ofensezi pe cine crezi că (sau vrei să) măgulești. Înainte de orice, analizează-ți victima ori adversarul. Dacă nu procedezi așa, îți vei irosi timpul și energia. Studiază slăbiciunile oamenilor, caută fisura din armura lor, investighează-le doza de orgoliu și cea de nesiguranță de sine. Află-le resorturile interioare și mecanismele de reacție și abia după aceea poți decide dacă te „ocupi” sau nu de ei.

Un dublu avertisment: în primul rând, ca în evaluarea adversarului nu trebuie niciodată să mizezi pe ceea ce îți „spune” instinctul. Dacă te lași influențat de un asemenea sfetnic nedemn de încredere, vei comite erorile cele mai grave. Nimic nu valorează cât o sumă de informații corecte. Observă-ți și urmărește-ți dușmanul cât



mai atent, indiferent cât de mult timp consumi făcând pe spionul -acest timp nu reprezintă o pierdere, ci o investiție ale cărei rezultate fructuoase le vei culege mai târziu.

În al doilea rând: nu te lua niciodată după aparențe. Oricine își poate ascunde răutatea sub masca abilității și nu o dată, agresivitatea constituie ambalajul lașității. Învăță să pătrunzi dincolo de fațadă și să-i sesizezi contradicțiile. Să nu crezi ceea ce spun oamenii despre ei înșiși – în mod conștient sau inconștient, se (și te) înșeală.

### **Imagine:**

Vânătorul. Una e capcana pe care o pune pentru lupi și cu alta prinde vulpile. Nu așază o momeală la care să nu tragă nici un vânat. Își cunoaște bine prada, îi știe obiceiurile și vizuina. Tocmai de aceea reușește s-o vâneze.

### **Ultimul cuvânt:**

*Fii convins că nu există persoană într-atât de neînsemnată și de nevrednică de considerație încât să nu poate ajunge odată să îți fie de folos, ceea ce cu siguranță nu va fi dispusă să facă dacă i-ai arătat cândva dispreț. Nedreptățile comise pot fi date uitării, însă disprețul niciodată. Mândria noastră are o memorie veșnică.*

(Lordul Chesterfield, 1694 -1773)

### **CONTRAARGUMENT**

Ce folos ai putea avea din necunoașterea oamenilor? Nici unul. Învăță să deosebești leii de oi sau pregătește-te să plătești prețul ignoranței. Supune-te legii acesteia fără nici o rezervă. Ea nu admite nici un contraargument, așa că nu îți bate capul căutând vreunul.

## **LEGEA**

### **20**

## **NU TE ANGAJA FAȚĂ DE NIMENI**

### **ARGUMENT**

*Numai proștii se reped să-și precizeze poziția. Nu te angaja față de nimeni și față de nici o cauză. Cauza ta ești tu însuși. Păstrându-ți independenta, devii stăpânul tuturor – dezbină-i ca să poți domni asupra lor.*

### **PARTEA I: NU TE ANGAJA FAȚĂ DE NIMENI, LASĂ-TE CURTAT DE TOȚI**

Dacă le permiți oamenilor să creadă că dispun de tine în oricât de mică măsură, îți pierzi puterea asupra lor. Neangajându-te afectiv, îi obligi efectiv să își dea și mai multă osteneală să te cucerească. Păstrează distanța – puterea ta va izvorî din atenția și din dorința lor frustrată. Joacă reginei-fecioare: dă-le mereu speranță, satisfacție niciodată.

## RESPECTAREA LEGII

Când, în 1558, regina Elisabeta I a ajuns pe tronul Angliei, a trebuit abordată problema găsirii unui soț potrivit pentru tânăra suverană. Chestiunea a intrat în dezbaterile parlamentului și se afla pe buzele tuturor englezilor, indiferent de clasa socială căreia îi aparțineau. În privința pretendenților posibili, păreri erau împărțite, dar toată lumea era de acord, cu necesitatea presantă a unei căsătorii, întrucât regina trebuia să aibă alături un rege și nu se putea face abstracție de problema asigurării succesiunii. Subiectul acesta a continuat să agite spiritele vreme de mulți ani. Între timp cavalerii cei mai chipeși, mai nobili și mai bogați ai regatului – Sir Robert Devereux, conte de Essex, Sir Walter Raleigh – se aflau în competiție pentru mâna Elisabetei. Ea nu l-a respins și nu l-a descurajat pe nici unul. Părea să nu se grăbească deloc, iar vagile semne de preferință acordate unuia sau altuia erau contradictorii. În 1566, parlamentul a trimis o delegație care să o îndemne să se mărite înainte de a fi prea târziu ca să mai aducă pe lume un moștenitor al tronului. Nu i-a respins și nu i-a descurajat nici pe delegați dar a rămas în istorie cu supranumele de „regina fecioară”.

Jocul subtil practicat față de pretendenți a contribuit la transformarea ei în subiectul a numeroase vise și fantezii erotice și a unei admirații aproape idolatrice. Medicul curții, Simon Forman își consemna în jurnalul intim reveriile despre dezvirginarea suveranei. Pictorii o reprezentau în chip de Diană sau de altă întruchipare zeiască. Poetul Edmund Spenser și alții asemenea lui îi scriau poeme dedicate reginei fecioare. Era numită „împărăteasa lumii” și „virgina virtuoaasă” care domnește asupra universului și pune în mișcare aștrii. În conversațiile purtate cu ea pretendenții își îngăduiau aluzii și insinuări destul de îndrăznețe, iar ea nu le descuraja nici pe acestea. De fapt făcea tot posibilul să le stimuleze interesul și, în exact aceeași măsură, să-i țină la distanță, dar mereu sub controlul ei.

Toți regii și prinții din Europa știau că o căsătorie cu Elisabeta însemna pecetluirea unei alianțe solide între Anglia și țara lor. O curtau regele Spaniei, principele moștenitor al Suediei și arhiducele Austriei. I-a refuzat, pe toți, cu politețe.

Poate că cea mai gravă „criză” europeană din epoca reginei a constituit-o revoluția Țărilor-de-Jos împotriva ocupantului spaniol. Era, oare, preferabil ca englezii să rupă alianța și așa destul de dificilă cu Spania, pentru a încheia o altă cu Franța, ca să susțină astfel cauza independenței flamanzilor? Prin 1570, se părea că opțiunea cea mai judicioasă o reprezenta apropierea de Franța. Aici existau și doi pretendenți nu lipsiți de unele șanse – ducii Henri d'Anjou și François d'Alençon frații regelui Carol al IX-lea. Avea Elisabeta să-l aleagă pe vreunul dintre ei? Amândoi ofereau destule avantaje drept care, ea le-a întreținut speranțele. Chestiunea a rămas în suspensie ani întregi. Ducele d'Anjou a făcut mai multe călătorii în Anglia, a sărutat-o pe regină în public și nu a ascuns faptul că îi dădea nume drăgăstoase de alint, iar ea părea să răspundă afecțiunii lui. A continuat să flirteze cu ambii frați până când s-a încheiat tratatul cu Franța. În 1582, a pus capăt dublului ei flirt francez, în ceea ce îl privea pe Henri d'Anjou, cu mare ușurare— nu îl suportase decât din motive diplomatice – altminteri socotindu-l cu totul respingător ca persoană. O dată ce negocierile fuseseră încununate de semnarea tratatului, s-a dispensat în mod pe cât de elegant, pe atât de ferm de onctuosul prinț (devenit ulterior rege, întâi al Poloniei și apoi al Franței).

„Virtuoasa fecioară” deja depășise însă binișor vârsta maternității, așa încât nu mai era cazul să se discute despre aranjamente matrimoniale – regina își câștigase dreptul de a-și trăi restul vieții după voie, iar ea a vrut să rămână aceeași „virtuoasă fecioară”. Este adevărat că nu a lăsat moștenitori în linie directă la tron, dar numele ei este și astăzi legat de o epocă fără seamăn prin pacea netulburată, prosperitatea economică și înflorirea culturală a țării.

### **Comentariu**

Elisabeta avea suficiente motive să evite măritișul – văzuse câte greșeli făcuse verișoara ei, Mary Stuart, regina Scoției<sup>1</sup>. Scoțienii nu s-au împăcat prea lesne cu ideea de a fi guvernați de o femeie și se așteptaseră ca ea să contracteze o căsătorie potrivită. Alegerea unui soț străin era oarecum nepopulară, iar a-l prefera pe un șef de clan în defavoarea altuia echivala cu declanșarea unei rivalități ce risca să arunce regatul în plin război civil. În cele din urmă, Mary s-a căsătorit cu lordul Darnley, un nobil catolic, fapt care a stârnit ostilitatea protestanților, iar șirul tulburărilor părea să nu se mai termine.

Elisabeta știa că pentru o femeie-conducător, căsătoria însemna o primejdie, dacă nu cumva un dezastru sigur. Apropiindu-se și angajându-se față de o anumită tabără sau parte a poporului, o regină s-ar fi văzut amestecată în conflicte politice incontroabile, a căror agravare nu era exclus să antreneze propria sa cădere sau izbucnirea unui război inutil. În plus, un soț ar fi ridicat pretenții la puterea efectivă, mergând, eventual, până la a încerca să-și înlăture soția, așa cum fusese pe cale să facă Damiey. Regina fecioară își învățase lecția cât se poate de bine. Ca șef de stat, scopurile ei au fost două: să evite complicațiile politice (și personale) ale măritișului și să mențină pacea regatului. A știut perfect să îndeplinească aceste obiective, utilizând momeala căsătoriei în vederea promovării intereselor țării. În momentul în care s-ar fi angajat deschis în favoarea oricăruia dintre pretendenți, și-ar fi pierdut puterea. Prin urmare, trebuia să cultive misterul și să întrețină flacăra dorinței, fără să descurajeze speranțele nimănui, dar și fără să le îndeplinească vreodată.

Prin acest joc de du-te-ncolo, vino-ncoace prelungit o viață întreagă, regina și-a asigurat un control permanent asupra statului, ca și asupra tuturor adoratorilor ei. Fiind mereu în centrul atenției, stăpânea situația. Rămânând liberă și deasupra oricărei facțiuni politice, își menținea puterea neștirbită și statutul de idol.

*Aș prefera să fiu cerșetoare și nemăritată decât regină și măritată.*

**Regina Elisabeta I, 1533 -1603**

### **CHEILE PUTERII**

Întrucât puterea depinde mult de aparențe, trebuie să înveți cum să-ți amplifici propria imagine. Una dintre metode este să refuzi să te angajezi față de o persoană sau de un anumit grup. Atunci când te menții la distanță nu stârnești furie, ci impui respect. Dintr-o dată pari puternic tocmai prin faptul că nu aparții nimănui, spre deosebire de cei mai mulți, care sunt „legați” (deci, dependenți) de grupuri și relații.

---

<sup>1</sup> ca să nu mai vorbim despre cele șase căsătorii ale propriului ei tată, regele Henric al VIII-lea. (n. trad. )

Acest nimb de putere crește cu timpul – pe măsură ce se consolidează reputația ta de independență, vor fi tot mai numeroși cei care să vrea să te convingă să li te raliezi. Dorința seamănă cu un virus; dacă vezi că o persoană este „curtată”, simți nevoia s-o curtezi și tu.

În momentul în care te-ai angajat, magia s-a risipit. Ai devenit, brusc, ca toți ceilalți. Oamenii vor recurge la tot felul de momeli ca să te atragă. Îți vor oferi daruri, te vor copleși cu favoruri, numai pentru a te determina să li te simți obligat. Încurajează-le atenția, stimulează-le interesul pe care ți-l arată, dar refuză cu orice preț să te angajezi. Acceptă darurile și favorurile dacă ții numaidecât însă ai grijă să-ți păstrezi statutul de independență. Nu îți poți permite să devii prizonierul obligațiilor.

Trebuie totuși să-ți amintești că țelul tău nu este acela de a-i respinge pe ceilalți și nu crea impresia că ai fi incapabil de implicare. Ia exemplul reginei Elisabeta I: stârnește interesul, menține-l treaz și leagă-ți „pretendenții” cu iluzia că te-ar putea cuceri. Din când în când, va fi necesar să le acorzi și tu oarecare mici semne de interes, dar nu merge niciodată prea departe.

Strategul și omul de stat grec Alcibiade devenise un maestru în această artă-joc. El a fost acela care a inspirat și apoi a condus campania masivei armate ateniene de cucerire a Siciliei în anul 414 î. Hr. Atunci când o serie de rivali invidioși ramași acasă au încercat să-l distrugă lansând împotriva sa tot felul de acuzații nefondate, Alcibiade a preferat să-și caute refugiu la dușmanul tradițional, Sparta, iar după înfrângerea atenienilor în bătălia de la Syracuza, a părăsit peninsula plecând în Persia, deși puterea spartanilor era din ce în ce mai mare. În aceste condiții, datorită influenței de care ajunsese să se bucure printre perși, îl „curtau” atât spartanii, cât și atenienii, iar perșii, la rândul lor, îl copleșeau cu onoruri, mulțumită influenței sale redobândite asupra atenienilor și spartanilor. Alcibiade nu se zgârcise la promisiuni față de toate trei părțile, dar a refuzat să ia o poziție clară și să se angajeze în favoarea uneia, astfel încât avea în mână toate cărțile bune.

Dacă aspiți să devii un om puternic și influent, aplică tactica lui Alcibiade: plasează-te în central concurenței. Amăgește pe una dintre tabere cu vagi promisiuni de sprijin – cealaltă, ținând neapărat să-și învingă rivala, va căuta și ea să te atragă. Cum ambele vor încerca să îți intre în voie, o dată ce te-ai transformat într-un obiect de dispută, vei părea imediat o persoană cu mare influență și care merită câștigată. Vei dispune de mult mai multă putere decât dacă te-ai fi repezit să te implici și să-ți precizezi poziția. Ca să aplici corect aceasta tactică, este necesar să nu te angajezi din punct de vedere emoțional – păstrează-ți libertatea interioară și consideră-i pe toți, indiferent de orientarea lor, drept niște simpli pioni pe tabla de șah a ascensiunii tale. Nu îți poți îngădui în orice caz să fii lacheul nici unei cauze.

În mijlocul campaniei prezidențiale din 1968, Henry Kissinger a dat un telefon la sediul republicanilor, unde se găsea „echipa” lui Richard Nixon. Kissinger fusese susținătorul celuilalt republican, Nelson Rockefeller, care, însă, nu reușise să obțină nominalizarea partidului, dar acum îi oferea sprijin candidatului desemnat de convenția republicană: aportul său promitea să fie foarte valoros. Kissinger a spus că îi putea furniza lui Nixon informații secrete de maximă importanță referitoare la negocierile de pace cu Vietnamul, care erau în curs de desfășurare la Paris. Avea un om de-al său între diplomații americani și era la curent cu cele mai noi evoluții ale

situației. Echipa lui Nixon a acceptat cu bucurie oferta. În același timp, Kissinger schițase o manevră de apropiere și față de candidatul nominalizat de partidul democrat, senatorul Hubert Humphrey, căruia îi promisese concursul său. Colaboratorii lui Humphrey i-au cerut informații despre Nixon, iar el li le-a dat - "Ce să vă spun", a declarat Kissinger în fața democraților, „sunt ani de zile de când nu pot să-l sufăr pe Nixon”. În realitate, nu nutrea nici simpatie, nici antipatie, pentru nici una dintre tabere. Nu voia decât un singur lucru – un post de primă mărime în viitorul guvern, indiferent cine avea să fie locatarul Casei Albe, Nixon sau Humphrey. Astfel, oricare dintre ei ar fi câștigat alegerile, cariera lui Kissinger era asigurată.

Așa cum bine știm, învingătorul a fost republicanul Nixon, iar Kissinger și-a câpătat postul râvnit. Totuși, chiar și după alegeri, avea grijă să nu fie luat drept „omul lui Nixon”. Când, în 1972 acesta a fost reales, și-au pierdut funcțiile persoane mult mai loiale decât Kissinger. El a rămas. De altfel, este singurul politician de rang înalt din administrația Nixon care a știut să supraviețuiască faimosului scandal Watergate, ba a continuat să lucreze și în timpul administrației Gerald Ford.

Măsurând și păstrând bine distanțele, a evitat să-și scufunde barca, deși naviga în plină furtună. Cei care pun în practică această strategie constată adesea un fenomen ciudat: oamenii dispuși să sară imediat în ajutorul altora nu își atrag nici prea mare respect, nici recunoștință, pentru că, de fapt, colaborarea lor a fost prea ușor de obținut. Cei care stau mai deoparte vor fi asediați de solicitanți. Neangajarea dă impresia de putere și lumea se va înghesui să le câștige sprijinul.

Când, după anii de sărăcie de la început, a devenit pictorul cel mai apreciat din lume, Picasso nu își vindea lucrările unui singur negustor de tablouri, deși ajunsese să fie îmbiat cu oferte care de care mai atrăgătoare și cu promisiuni pe măsură. Prefera să dea impresia că nu îl interesează serviciile lor. Această atitudine îi scotea din minți și, rivalizând unul cu altul, ridicau prețurile. Ca secretar de stat, Henry Kissinger dorea să realizeze „destinderea” relațiilor cu Uniunea Sovietică, însă nu s-a grăbit deloc cu gesturile conciliatoare și nu a făcut nici măcar o concesie – a început să curteze China, ceea ce i-a înfuriat și i-a speriat teribil pe ruși, care, deja izolați sub aspect politic, se temeau de o izolare și mai mare o dată ce Statele Unite și China s-ar fi apropiat pe plan diplomatic. Manevra lui Kissinger i-a adus la masa negocierilor. Cam același lucru se întâmplă și când este vorba despre seducție. Stendhal spunea că dacă vrei să-i sucești capul unei femei, este recomandabil să-i curtezi mai întâi sora.

Păstrează o oarecare distanță și oamenii vor veni ei la tine. A te cuceri va deveni o provocare irezistibilă. Atâta timp cât o imiți pe înțeleaptă regină fecioară și le alimentezi speranțele, atenția și dorința tuturor vor fi concentrate asupra ta ca atrase de un magnet.

### **Imagine:**

Regina fecioară. Era centrul atenției, dorinței și adorației. Neallegând pe nici unul dintre pretendenți, regina îi ținea pe toți în jurul ei, ca pe niște planete neînstare nici să-și părăsească orbita, nici să se apropie de soare.

### **Ultimul cuvânt:**

*Nu te da zălog către nimeni și nimic, căci aceasta ar însemna să devii sclav, un*

*sclav al oricui. [...] Mai presus de orice, rămâi liber de legăminte și de obligații – ele nu sunt decât mijloacele cu care un altul vrea să te aducă în puterea lui. [...]*

(Baltasar Gracián, 1601 – 1658)

## **PARTEA A II-A: NU TE ANGAJA FAȚĂ DE NIMENI -RĂMÂI DEASUPRA DISPUTELOR**

Nu te lăsa atras în certurile și luptele mărunte ale celor din jur. Arată-te plin de interes și de compasiune, dar găsește o modalitate de a-ți păstra neutralitatea. Să se încaiere alții: tu trage-te un pas înapoi, privește și așteaptă. În momentul când taberele au obosit, devin o pradă ușoară. De fapt, deprinde-te să stârnești chiar tu dispute între oameni, pentru ca apoi să îți oferi bunele oficii de mediator, calitate în care vei fi și mai puternic.

### **RESPECTAREA LEGII**

Spre sfârșitul secolului al XV-lea, cele mai puternice orașe-state italiene – Veneția, Florența, Roma și Milano – se aflau angajate într-un interminabil șir de dispute. Franța și Spania stăteau la pândă, gata să înhațe o bucată cât mai mare din Italia slăbită de rivalități interne. Prins în păienjenișul acestora, micul ducat lombard al Mantovei era guvernat de tânărul Gianfrancesco Gonzaga. Părea o simplă chestiune de timp ca acest stătuț din nord să cadă sub stăpânirea unuia dintre puternicii săi vecini și să-și piardă independența. Ducele era un comandant de oști cutezător și bine pregătit. Ca și ceilalți condottieri, își pusese sabia în slujba cui plătea mai bine. În 1490, a luat-o în căsătorie pe Isabella d'Este, fiica stăpânului unui alt ducat, Ferrara. Cum ajunsese să-și petreacă cea mai mare parte a timpului departe de Mantova, lăsase frâiele guvernării în mâinile Isabellei.

Calitățile ei de conducător au fost puse la încercare pentru prima oară în 1498, când regele Ludovic al XII-lea al Franței plănuia să atace Milanul. Cu cinismul lor obișnuit, celelalte stătuțe italiene erau gata să profite cât mai mult de pe urma dificultăților prin care treceau milanezii. Papa Alexandru al VI-lea promisese să nu intervină, dându-le mână liberă francezilor. Veneția anunțase că nu îi va sprijini nici ea pe cei atacați, sperând că în schimbul nonintervenției, Franța avea să îi dea Mantova. În Milano domnea ducele Lodovico Sforza, care s-a văzut, brusc, abandonat de tot. S-a întors către Isabella d'Este, cu care era bun prieten (se zvonea chiar că cei doi se iubeau) și a implorat-o să-și convingă soțul, pe ducele Gonzaga, să vină în ajutorul Milanului. Isabella și-a dat toată silința, dar cauza milanezilor părea pierdută și Gonzaga a refuzat. Astfel, în 1499, Ludovic al XII-lea și-a pus planul în aplicare și a cucerit orașul Milano, fără să întâmpine o rezistență prea mare.

Isabella se afla în fața unei dileme: dacă rămânea fidelă prieteniei cu Lodovico Sforza, risca să-și atragă dușmănia francezilor, iar dacă s-ar fi aliat cu aceștia, și-ar fi ridicat împotriva toate ducatele italiene, primejduind soarta propriei ei Mantove, o dată ce, în cele din urmă, Franța își va fi retras trupele din peninsulă. Pe de altă parte, dacă ar fi cerut sprijinul Veneției sau Romei, ducatul ar fi fost ocupat de armata uneia sau celeilalte, trimisă, chipurile, în ajutor. Trebuia, totuși, să ia o hotărâre. Puternic și amenințător, regele Ludovic al XII-lea părea să se gândească serios la Mantova. A decis să-i câștige prietenia, așa cum câștigase mai înainte și prietenia lui Lodovico

Sforza – cu daruri încântătoare, scrisori spirituale și, mai ales, oferindu-i ocazia de a se apropia de ea, una dintre cele mai frumoase și mai inteligente femei ale epocii sale.

În 1500, Ludovic al XII-lea a invitat-o la sărbătorirea grandioasă a victoriei asupra Milanului. Leonardo da Vinci proiectase și construit o mașinărie enormă reprezentând un leu. Când leul își deschidea botul, izbucneau din el crini albi, simbolul regal al Franței. Pentru ceremonie, Isabella îmbrăcase una dintre celebrele ei toalete (avea cea mai bogată garderobă din Italia) și, exact după cum se așteptase, l-a vrăjit pe monarhul francez, care nu a mai avut ochi decât pentru ea, ignorând cu desăvârșire pe celelalte frumuseți ce încercau din răspuțuri să-i atragă atenția. Curând, au devenit nedespărțiți, iar în schimbul (sau de dragul) prieteniei, Isabella a obținut pentru ducatul ei protecția Franței împotriva lăcomiei Venetiei.

### ULII, CIORILE ȘI VULPEA

*Ulii și ciorile au căzut la învoială să împartă pe din două tot ce găsesc prin pădure. Într-o zi, au văzut o vulpe rănită de vânători, care zăcea neputincioasă sub un copac și s-au adunat roată în jurul ei. Ciorile au zis: „Noi o să luăm jumătatea din față”. „Atunci, noi o să luăm jumătatea din spate”, au spus ulii. Vulpea a început să râdă și a grăit așa: „Întotdeauna am crezut că pe scara viețuitoarelor ulii sunt mai sus decât ciorile. Prin urmare, ei ar trebui să se aleagă cu jumătatea din față a trupului meu, din care face parte capul, cu creierul și celelalte lucruri delicate ascunse înlăuntrul lui”. „A, da, aici ai dreptate”, au glăsuț ulii, „asta e bucata care ni se cuvine nouă”. „Ba deloc”, au sărit ciorile. „Bucata asta e a noastră, așa cum ne-am înțeles de la început”. Între cele două tabere rivale a izbucnit mare luptă și au murit o mulțime de ulii și ciori. Zburătoarele scăpate cu viață, puține la număr, au luat-o care încotro, înspăimântate de măcel.*

*Vulpea a mai rămas să zacă vreo câteva zile, hrănindu-se pe săturate cu ulii și ciorile ucise, apoi, înzdrăvenită, și-a văzut de drum, cugetând în sinea ei: „Uite, așa profită cei slabi de încăierările dintre cei puternici”.*

### FABULĂ INDIANĂ

Cu toate acestea, dacă o primejdie fusese înlăturată, o alta, încă și mai teribilă, se arăta la orizont, venind, de data aceasta, dinspre miazăzi – Cesare Borgia. Din anul 1500, Borgia pornise către nordul peninsulei, acaparând, unul după altul, micile stătuțe din calea lui și aducându-le sub stăpânirea papei Alexandru, tatăl său. Isabella ghicise corect caracterul lui Cesare. Știa că nu i se putea acorda încredere, dar nici nu avea cum risca să-l ofenseze. Trebuia să-l îmbuneze și să-l țină departe de Mantova. A început să-i trimită daruri – șoimi dresați să vâneze, câini din specii rare și prețioase, parfumuri și duzini întregi de măști pe care să le poarte, după obicei, atunci când ieșea să se plimbe pe străzile Romei. Îi mai trimitea și felurite mesaje amabile de salut (prin emisari puși să tragă cu ochiul și cu urechea la tot ceea ce se petrecea în preajma principelui). La un moment dat, Cesare i-a cerut permisiunea de a-și lăsa o parte din trupe pe teritoriul Mantovei. Cu politețe, Isabella a reușit să-l convingă să-și schimbe gândurile. Era limpede că, o dată ce soldații ar fi fost încartiruiți în oraș, cu greu ar mai fi putut fi făcuți să-l părăsească.

În vreme ce se străduia să-l fărmece pe Borgia, ducesa le-a impus tuturor

curtenilor să nu spună nici o vorbă de ocară la adresa acestuia, pentru că, având spioni pretutindeni, ar fi folosit cel mai neînsemnat pretext ca să invadeze orașul. După ce a născut un băiat, Isabella i-a oferit lui Cesare onoarea de a deveni nașul copilului și nu a omis să arunce momeala unei eventuale căsătorii între cele două familii. Într-un fel sau altul, toate aceste manevre au avut efectul scontat, întrucât, deși a cucerit tot ce se putea cuceri în această campanie, Borgia a cruțat Mantova.

În 1503, papa Alexandru Borgia a murit și, după câțiva ani, noul ocupant al tronului pontifical, Iuliu al II-lea, a pornit la război ca să alunge armata franceză din Italia.

Cum ducele Alfonso de Ferrara, fratele Isabellei, se dăduse de partea francezilor, papa a hotărât să-i atace ducatul și să-l supună. Încă o dată, Isabella se vedea prinsă la mijloc, între papă, pe de o parte și, de partea cealaltă, Franța și propriul ei frate, ducele Ferrarei. Nu a îndrăznit să se alieze cu nici unul, fiindcă ar fi fost la fel de dezastruos dacă oricare dintre ei i-ar fi devenit dușman. Nu îi mai rămânea decât să încerce același subtil joc dublu la care ajunsese să se priceapă atât de bine. Întâi, și-a convins soțul, pe ducele Gonzaga, să se alăture trupelor Vaticanului, știind că nu se va prea omorî cu firea pe câmpul de luptă. Apoi, le-a acordat liberă trecere francezilor, care au traversat Mantova pentru a veni în ajutorul Ferrarei. În public, ducesa deplângea faptul că orașul ei fusese „invadat”, iar pe ascuns, le furniza „cotropitorilor” informații prețioase. Ca să-l convingă pe Iuliu al II-lea că ducatul ei se afla într-adevăr sub invazie, le-a cerut francezilor să lanseze amenințarea că aveau să-l jefuiască. O dată mai mult, a obținut ceea ce dorește: papa a lăsat în pace Mantova.

În 1513, după un asediu prelungit, armata pontificală a învins Ferrara, iar francezii s-au retras. Epuizat și suferind de pe urma rănilor, papa a murit câteva luni mai târziu. În scurt timp, ciclul de coșmar al disputelor și rivalităților mărunte a reînceput.

*Oamenii de o mare inteligență nu se grăbesc să acționeze, pentru că este mai ușor să eviți prilejurile de a te angaja decât să ieși bine dintr-o asemenea implicare. Aceste prilejuri îți pun la încercare judecata: este mai sănătos să le ocolești decât să obții vreo victorie din ele. O obligație te duce la alta și mai mare și astfel ajungi pe marginea dezastrului.*

BALTASAR GRACIÁN, 1601 -1658

Italia a suferit schimbări mari în epoca domniei Isabellei – papii au venit și s-au dus, Cesare Borgia a urcat pe culmile gloriei și apoi s-a prăbușit, Veneția și-a pierdut imperiul, Milanul a căzut în mâinile francezilor. Florența a intrat în declin, iar Roma a cunoscut distrugerile și jaful la care s-au dat soldații împăratului Carol Quintul. Singură, neînsemnata Mantova nu numai că a supraviețuit, dar a și prosperat, devenind ținta invidiilor întregii peninsule. Bogăția, strălucirea și independența ducatului aveau să mai reziste încă un secol după moartea Isabellei, survenită în 1539.

### **Comentariu**

Isabella d'Este a înțeles situația politică a Italiei cu o surprinzătoare claritate: o dată ce luai partea oricăreia dintre forțele aflate în conflict, erai pierdut. Un aliat mai puternic te înghițea, unul mai slab te măcina până la istovire. Orice nouă alianță



însemna o nouă regrupare a dușmanilor, iar acest mecanism, o dată pus în mișcare, amplifică toate conflictele, atrăgând în joc altă serie de ostilități într-un păienjeniș din care nu se mai putea ieși.

Prăbușirea era inevitabilă. Isabella și-a condus ducatul pe unicul drum care îi garanta integritatea. Nu și-a îngăduit să riște nimic din loialitate față de vreun aliat – rege, duce prieten sau rival. Nici nu a încercat să pună capăt conflictului ce făcea ravagii în jur – ar fi însemnat să se lase înghițită de vârtejul lui și, oricum, conflictul prezenta destule avantaje. Dacă părțile implicate se luptau pe viață și pe moarte, epuizându-și una forțele celeilalte, însemna că nu le mai rămânea timp să se gândească la Mantova. Puterea Isabellei provenea din inteligența sa de politiciană abilă, care știa să pară interesată de necazurile și problemele fiecărei tabere, fără să se angajeze direct față de nici una și să nu urmărească decât interesul micului ei stat.

În momentul în care te amesteci într-o luptă ce nu îți aparține, îți pierzi orice libertate de inițiativă. Interesele combatanților devin propriile tale interese, iar tu devii unealta lor. Învață să te controlezi și să-ți cenzurezi impulsul de a lua partea unei tabere sau de a te arunca în conflict. Fii prietenos și fermecător cu toți combatanții, dar fă un pas înapoi când se încaieră. Cu fiecare încleștare, puterea lor slăbește, în timp ce tu ești mai puternic cu fiecare bătălie pe care reușești s-o eviți.

*Atunci când becața se luptă cu midia, profită pescarul.*

**Vechi proverb chinez**

### **CHEILE PUTERII**

Ca să-ți asiguri succesul în jocul puterii, trebuie să-ți controlezi emoțiile. Totuși, chiar dacă izbutești să o faci, tot nu poți controla manifestările de acest gen ale oamenilor din jur. Aici se ascunde o mare primejdie. Majoritatea lor acționează în virtutea acestor impulsuri, lăsându-se angrenați sau declanșând mereu dispute și conflicte. Autocontrolul și autonomia de care dai dovadă tu îi înfurie și îi deranjează. Vor încerca să te atragă în vârtej, să te roage să le iei partea și să te implice în luptele lor fie ca aliat, fie ca negociator care să-i reprezinte. Dacă cedezi la aceste rugăminți, încetul cu încetul, mintea ta nu se va mai concentra decât asupra problemelor lor. Nu cădea victimă propriei tale compasiuni, pentru că ea riscă să te distrugă. Nu ai cum să câștigi: conflictele nu se vor atenua, ci se vor agrava și înmulți.

### **VULTURIȚA SI SCROAFA**

*O vulturiță și-a făcut cuib într-un copac și a scos câțiva puișori. Sub copac, s-a aciuat și o scroafa sălbatică împreună cu purceii ei. Pasărea zbura în căutarea prăzii, pe care o aducea apoi la cuib ca să-și hrănească vulturășii. Scroafa râma prin jurul copacului și vâna prin pădure, iar la căderea serii, se întorcea și ea cu câte ceva de mâncare pentru purceluși. Altminteri zburătoarea și patrupelele trăiau în bună vecinătate.*

*Mai era însă și o mătă bătrână care își făcuse planul să mănânce și puii de vultur și godacii. S-a dus la vulturiță și i-a spus: „Vulturițo, ai face bine să nu zbori prea departe, ia seama la scroafă, că pune ceva la cale. O să sape în jurul copacului și o să-l răstoarne. N-o vezi cum rămă tot timpul în jurul lui?” Apoi cața cea parșivă s-a dus la scroafă și i-a zis: „Scroafo, să știi că nu ai o vecină*

*prea bună. Mai aseară am auzit-o vorbind cu puii, și ce crezi că le spunea? «Dragii mamei vulturași, o să vă aducă mama de mâncare un godăcel frumușel. Numai să plece scroafa și vă și aduc un purceluș de lapte.» »*

*Și așa, din clipa aceea, vulturașa nu a mai zburat din cuib ca să vâneze, iar scroafa nu s-a mai dus nici ea să caute mâncare prin pădure. Vuiturașii și purceii au murit de foame, iar mâța cea bătrână s-a ospătat din ei.*

FABULE, LEV TOLSTOI, 1828 -1910

Pe de altă parte, este imposibil să rămâi cu totul pe dinafară – i-ai supăra pe toți, în mod inutil. Ca jocul să dea rezultat, este necesar să pari interesat de necazurile celorlalți, ba uneori, să dai impresia că ai fi de partea lor, însă în timp ce faci unele gesturi exterioare de simpatie, trebuie să-ți păstrezi intacte echilibrul și luciditatea, neangajându-te emoțional. Indiferent câtă osteneală își dau ca să te atragă, nu lăsa niciodată interesul pentru disputele și neînțelegerile lor să pătrundă dincolo de suprafața acelor gesturi (exterioare) de simpatie. Oferă-le daruri, ascultă-i lamentându-se sau înfuriindu-se, arborează masca înțelegerii și compasiunii, ba poți să faci și pe seducătorul din când în când – dar, în sinea ta, ține-i și pe regii prietenoși și pe de-alde perfizii de Borgia la distanța de la care să nu îți poată leza interesele. Refuzând orice angajare și, astfel, afirmându-ți autonomia, îți păstrezi totodată și inițiativa: îți hotărăști singur acțiunile și ele nu vor mai fi simple reacții defensive determinate de presiunile sau atacurile celor din jur.

Încetineala cu care îți iei armele constituie și ea o armă, cu atât mai mult cu cât îți permite să lași combatanții să-și cheltuiască forțele luptând, pentru ca apoi să profiți de epuizarea lor. În antichitate, regatul Hsing a fost invadat de oștenii din regatul Chin.Huan, conducătorul uneia dintre provinciile învecinate, s-a gândit să sară numaidecât în apărarea regatului Hsing, dar sfetnicul sau l-a îndemnat să mai aștepte: „Hsingul mai are până să fie distrus, iar Chinul încă nu este destul de obosit. Dacă [regatul] Chin nu și-a istovit forțele, [noi] nu putem deveni foarte influenți. În afară de asta, meritul de a sprijini un stat aflat în primejdie nu se compară cu virtutea de a-i reda viața unuia căzut în ruină.” Argumentele sfetnicului erau irefutabile și, exact după cum prevăzuse el, Huan a beneficiat de gloria dublă de a fi salvat Hsingul de la distrugerea în pragul căreia se afla și de a fi cucerit apoi Chinul slăbit de efortul războiului. S-a abținut să intervină în conflict până când beligeranții au ajuns să se istovească reciproc și intervenția nu mai prezenta nici un pericol.

Iată ce foloase îți aduce neimplicarea în disputele din jurul tău: câștigi timp ca să te plasezi pe o poziție avantajoasă, care să-ți permită să profiți de momentul când ambelor părți începe să le scape din mâini nu numai victoria, ci și controlul situației. Ai putea chiar să împingi lucrurile cu un pas mai departe, promițând fiecărui combatant că îl vei sprijini și manevrând ca, în cele din urma, singurul învingător să fii tu. Este exact ceea ce a făcut în secolul al XIV-lea Castruccio Castracani, conducătorul orașului-stat Lucea, atunci când își pusese în gând să își întindă stăpânirea și asupra orașului Pistoia. Un asediu ar fi costat prea multe vieți și prea mulți bani, însă Castracani știa că în Pistoia se înfruntau două facțiuni rivale, Albii și Negrii, care se urau de moarte. A negociat cu Negrii, promițându-le sprijin împotriva Albilor, apoi, fără știrea Negrilor, le-a promis Albilor că îi va ajuta să-i învingă pe Negri. Și s-a ținut de

cuvânt: a trimis un corp de armată la acea poartă a oraşului care se afla sub controlul Negrilor, spre marea bucurie a santinelor acestora, şi un alt corp de armată, la poarta păzită de Albi. Cele două coloane au făcut joncţiunea în mijlocul oraşului, l-au ocupat, au omorât şi pe capii Albilor şi pe cei ai Negrilor, au pus capăt războiului civil şi au adus Pistoia sub controlul lui Castracani.

Autonomia îţi permite să alegi, mai cu seamă atunci când oamenii ajung la confruntări directe: poţi juca rolul mediatorului, al făcătorului de pace, veghind, în fond, la atingerea propriilor tale scopuri; poţi să-i acorzi sprijin uneia dintre părţi, astfel încât cealaltă să te curteze şi să-ţi ofere avantaje şi mai mari; în fine, asemenea lui Castruccio Castracani, poţi crea impresia că susţii ambele tabere, pentru ca apoi să o manevrezi pe una împotriva celeilalte.

Foarte adesea, la izbucnirea unui conflict, te simţi tentat să iei partea celui mai puternic sau a celui din sprijinirea căruia ai avea mai mult de profitat. Este o opţiune riscantă. Mai întâi, pentru că, pe termen lung nu ai cum să prevezi cine va câştiga şi apoi, chiar dacă ai calculat bine şi te-ai aliat cu tabăta „favorită”, cine îţi garantează că, după victorie, învingătorul nu te va înghiţi şi pe tine sau că nu va prefera, în mod convenabil să „uite” că l-ai ajutat? Pe de altă parte, dacă te raliezi celui mai slab eşti cu totul pierdut.

Când în Franţa anului 1830 a avut loc aşa numita „revoluţia din iulie”, după trei zile de tulburări şi ciocniri de strada, Talleyrand, acum în vârstă, stătea la fereastra palatului său din Paris ascultând dangăţul clopotelor care vesteau extinderea mişcării răsculaţilor. Întorcându-se către unul din secretarii săi, a spus: „Ah clopotele! Câştigă ai noştri”. „Dar care sunt «ai noştri», *mon prince?* ”, a întrebat secretarul. Făcându-i semn să tacă, Talleyrand a replicat: „Nici un cuvânt. Îţi spun mâine”.

Se ştie că numai proştii se reped orbeşte, cu capul înaimă. Dacă te angajezi prea devreme, îţi pierzi libertatea de acţiune. În plus, oamenii te respectă mai puțin, gândindu-se că, poate mâine, te vei angaja de partea altora, la fel de iute pe cât te-ai declarat de partea lor. Norocul este o zeităte capricioasă şi trece adeseori dintr-o tabără într-alta. Precizându-ţi atitudinea, te privezi de avantajele şi de superioritatea pe care ți le conferă aşteptarea. Lasă-i pe alţii să facă „pasiuni” pentru un lider sau o grupare politică oarecare – tu nu te grăbi si, mai alea, nu-ţi pierde luciditatea.

### PREȚUL INVIDIEI

*O femeie stătea la taraba ei din piață și vindea brânză. Tiptil, o pisica i-a furat furat o bucată. Câinele a văzut-o pe hoată și a încercat să-i ia brânza. Pisica nu s-a lăsat așa că încăierarea a fost gata. Câinele lătra și dădea să muște; pisica scuipa și zgâria, dar era greu de spus care avea să câștige.*

*„Hai să mergem la vulpoi. Să hotărască el asupra situației”, a propus în cele din urmă pisica.*

*„De acord”, a încuviințat câinele.*

*S-au dus, așadar, la vulpoi. Acesta i-a ascultat cu luare aminte, ca un judecător.*

*„Dobitoace proaste ce sunteți”, i-a ocărât el. „De ce oare vă purtați atât de urât? Uite, dacă sunteți amândoi de acord, eu o să împart bucata de brânză în două și așa o să fiți mulțumiți.”*

*„De acord”, au răspuns pisica și câinele.*

*Astfel, vulpoiul a scos cuțitul și a tăiat bucata de brânză, dar în loc s-o înjumătățească pe lung, a retezat-o de-a curmezișul.*

*„Jumătatea mea e mai mică”, a protestat câinele.*

*Vulpoiul s-a uitat cu atenție prin lentilele ochelarilor la porția câinelui.*

*„Da, ai dreptate”, a recunoscut el și a mușcat un colț din bucata pisicii. „Acum părțile sunt egale. ”*

*Când a văzut ce făcuse vulpoiul, pisica a început să urle:*

*„Ia uită-te mai bine, acum bucata mea de brânză e mai mică.”*

*Vulpoiul și-a pus din nou ochelarii și a cercetat cu seriozitate porția pisicii.*

*„Ai dreptate”, a zis el. „Stai o clipă, că le fac eu îndată să fie egale. ” Și a mușcat un colț din porția câinelui.*

*Au ținut-o tot așa o bună bucată de vreme, iar vulpoiul a continuat să muște când din brânza câinelui, când din brânza pisicii, până când a mâncat-o pe toată sub nasul împetricinaților.*

*UN TEZAUR AL FOLCLORULUI EVREIESC, NATHAN AUSUBEL, ED., 1948*

În sfârșit, există situații când cel mai înțelept este să renunți la orice joc subtil de implicare aparentă și să-ți proclami sus și tare independența și dreptul de a lua propriile tale hotărâri. Aristocratica atitudine de independent îi favorizează mai ales pe cei care au nevoie să impună respect. Și-a dat foarte bine seama de acest adevăr însuși George Washington, atunci când se străduia să consolideze tânărul stat american desprins de sub tutela coroanei britanice. Ca președinte, Washington a evitat tentanta alianță cu Franța sau cu Anglia, în ciuda presiunilor insistente la care era supus. Dorea ca noua republică să dobândească respectul lumii și nu dispunea decât de o singură cale – întărirea independenței ei. Deși un tratat cu Franța ar fi fost profitabil pe termen scurt, președintele știa că, pe termen lung, avantajele autodeterminării aveau să se dovedească incomparabil mai substanțiale: Europa urma să privească Statele Unite ca pe un partener egal.

Nu uita: ai numai atâta energie câtă ai – și ai numai atât timp cât ți s-a dat. Amândouă sunt limitate. Fiecare clipă cheltuită cu problemele altora înseamnă o clipă sustrasă promovării propriilor tale interese. O dată consumată, s-a dus și nu se mai reîntoarce. S-ar putea să te temi la gândul că oamenii te vor considera fără inimă, dar, în final, păstrarea independenței și libertății de decizie și de acțiune îți vor atrage mai mult respect și îți vor asigura puterea. O dată ajuns la putere, dacă vei dori, vei avea ocazia să-i ajuți pe cei din jur.

### **Imagine:**

Un desiș de mărăcini. În pădure, mărăcinii se întind, agățându-se de copaci cu spinii lor, până când se îndesesc și își întind stăpânirea, transformându-se într-un zid de netrecut. Numai plantele aflate la distanță izbutesc să crească și să se ridice deasupra mărăcinișului.

### **Ultimul cuvânt:**

*Gândește-te că a nu te implica este un act de curaj mai mare decât a câștiga o*

*bătălie, și ai grijă ca acolo unde deja există un prost grăbit să se amestece, să nu fii tu al doilea.*

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

### **CONTRAARGUMENT**

Amândouă secțiunile acestei legi se pot întoarce împotriva ta dacă mergi prea departe. Jocul despre care este vorba aici necesită o mare finețe și prezintă dificultăți. Uzând de prea mulți „pioni” unii contra celorlalți, manevra ta va deveni transparentă. Vor înțelege ce vrei și se vor coaliza ca să te distrugă. Dacă îți lași „pretendenții” să aștepte un timp exagerat de lung, nu le vei trezi dorința, ci neîncrederea, iar în cele din urmă, dezgustul. Își vor pierde interesul. La un moment dat, după atâtea jocuri subtile, s-ar putea să consideri preferabil să te fixezi la o anumită alianță – dacă nu din alt motiv, atunci măcar ca să demonstrezi că ești capabil de un atașament stabil.

Dar chiar în aceste condiții, nu uita să-ți păstrezi libertatea interioară – ferește-te de implicarea emoțională. Asigură-te că dispui de o cale de ieșire, de o posibilitate (nu neapărat explicită) de a părăsi alianța, pentru a-ți recăpăta independența dacă aliatul tău se îndreaptă spre prăbușire. Prietenii pe care ți i-ai făcut printre „pretendenții” de altădată îți vor găsi și oferi destule opțiuni după ce abandonezi alianța.

## **21**

# **FĂ PE PROSTUL CA SĂ-I PRINZI PE PROȘTI - DĂ IMPRESIA CĂ EȘTI MAI FRAIER DECÂT FRAIERUL TĂU**

### **ARGUMENT**

*Nimănui nu-i place să fie luat drept prost. Șmecheria este, prin urmare, să le dai victimelor tale impresia că ar fi inteligente – chiar mai mult decât atât: că te-ar depăși în deșteptăciune. O dată ce le-ai convins de acest lucru, nu vor bănuî în nici un chip ceea ce pui la cale.*

### **RESPECTAREA LEGII**

În iarna anului 1872, bancherul american Asbury Harpending, care se afla la Londra, a primit o telegramă: undeva, în vestul Statelor Unite se descoperiseră diamante. Telegrama venea de la o persoană de încredere, William Ralston, proprietarul Băncii statului California, totuși Harpending a luat-o drept o farsă inspirată, probabil, de recenta descoperire a unui mare număr de zăcăminte diamantifere în Africa de Sud. Este adevărat că și la răspândirea știrii despre zăcămintele de aur din vestul Americii lumea manifestase scepticism, iar după aceea se dovedise că aurul exista. Dar o mină de diamante era prea de tot! Harpending i-a arătat telegrama confratelui său, baronul Rolhschild, unul dintre cei mai bogați oameni de pe pământ, spunându-i că i se făcuse o farsă. Baronul Rolhschild, însă, i-a răspuns:

„Nu fi chiar atât de sigur. America este o țară mare. Deja a oferit lumii destule surprize. Poate că îi mai rezervă altele noi”. Harpending s-a întors în Statele Unite cu primul vapor.

Când a ajuns la San Francisco, în aer plutea aceeași emoție plină de speranță din vremea „goanei după aur” de la sfârșitul anilor 1840. Mina fusese descoperită de doi prospectorii – oameni aspri și mășurați la vorbă, Philip Aroid și John Slack. Nu spusese nimănui unde se găseau diamantele – se știa că locul se afla în statul Wyoming – însă, cu câteva săptămâni înainte, îl duseseră acolo pe un reputat expert în minerit și luaseră o rută ocolitoare, ca să nu fie urmăriți. O dată ajuns la mină, expertul văzuse lucrătorii scoțând diamante. La revenirea în San Francisco, a dus pietrele la mai mulți bijutieri. Una dintre ele fusese evaluată la un milion și jumătate de dolari.

Harpending și Ralston le-au cerut lui Arnold și Slack să-i însoțească la New York, unde bijutierul Charles Tiffany urma să le verifice la rândul său. Prospectorii nu erau prea dispuși să coopereze – se temeau de o capcană. Cum să aibă încredere în acești domni eleganți de la oraș? Ce s-ar fi întâmplat dacă Tiffany și bancherii reușeau să pună mâna pe mina lor? Ralston a încercat să le potolească suspiciunile, dându-le o sută de mii de dolari și punând încă trei sute de mii în custodia unui avocat. Dacă afacerea mergea, cei doi aveau să mai primească alte trei sute de mii. În sfârșit, au fost de acord.

Micul grup a pornit spre New York. Reuniunea a avut loc în luxuasa reședință a lui Samuel L. Barlow. Era de față elita orașului: generalul George Brinton McClellan, comandantul armatei nordiste în războiul de secesiune, generalul Benjamin Butler, Horace Greeley, editorul ziarului New York Tribune, Harpending, Ralston și Tiffany. Nu lipseau decât Slack și Arnold – ca niște oameni care nu mai văzuseră New Yorkul, se duseseră să-l viziteze.

Când Tiffany a anunțat că pietrele erau veritabile și că valorau o avere, bancherii abia dacă și-au mai putut stăpâni bucuria. I-au telegrafiat baronului Rothschild și altor magnați, ca să le vorbească despre mina de diamante și să-i invite să investească alături de ei în exploatarea zăcămintului. Apoi le-au spus prospectorilor că doreau opinia unui al doilea expert în domeniu, unul ales de ei, care să meargă împreună cu Slack și Arnold să verifice situația la fața locului. Fără prea mare tragere de inimă, cei doi s-au declarat de acord. Între timp, au spus ei, trebuiau să se întoarcă la San Francisco. Au lăsat diamantele examinate de Tiffany în păstrarea lui Harpending.

Câteva săptămâni mai târziu, un anume Louis Janin, cel mai competent specialist din țară, s-a întâlnit la San Francisco cu prospectorii. Janin era un sceptic și ținea numaidecât să se convingă dacă mina era o realitate sau o înșelătorie. Cu el mai veniseră Harpending și alți câțiva bancheri interesați în investiția respectivă. La fel cum procedaseră și în cazul primului expert, prospectorii i-au purtat pe un traseu complicat, printre canioane, până când nimeni dintre ei nu mai știa unde se găseau. După ce au ajuns la zăcămint, milionarii au rămas muți de uimire uitându-se la Janin cum începuse să sape, să niveleze pământul săpat, să răstoarne bulgării de humă și să scoală la iveală smaralde, rubine, safire și, mai ales, diamante. Săpăturile au durat opt zile și, către sfârșit, scepticul expert era deja convins. Le-a spus investitorilor că se

puteau felicita: dețineau cel mai bogat teren diamantifer din întreaga istorie a mineritului. „Cu o sută de lucrători și utilajele potrivite, vă garantez că veți scoate pietre în valoare de un milion de dolari la fiecare treizeci de zile”, i-a asigurat el.

S-au reîntors cu toții la San Francisco și s-au grăbit să înființeze o corporație de investiții private cu un capital de zece milioane de dolari.

Mai întâi, bineînțeles, era necesar să se descotorosească de Arnold și Slack. Aceasta însemna că trebuiau să-și ascundă emoția și nerăbdarea. Nici nu se punea problema să dezvăluie valoarea reală a zăcămintului. Prin urmare, s-au apucat să facă fasoane. Cine știe dacă Janin nu se înșală, le-au spus ei prospectorilor. „Poate că mina nici nu este atât de bogată pe cât credem.” Arnold și Slack s-au înfuriat. Magnații au schimbat tactica: le-au sugerat celor doi că, dacă insistau să capete acțiuni ale minei, riscu să fie trași pe sfoară de afaceriștii și de investitorii lipsiți de scrupule care aveau să administreze corporația. Este mai bine, au susținut Harpending și ceilalți, să accepte cele șapte sute de mii de dolari deja oferite – pe vremea aceea, suma era enormă – și să renunțe la lăcomie. Prospectorii dădeau semne că ar înțelege despre ce era vorba și, în cele din urmă, s-au declarat de acord să ia banii, iar în schimbul lor, să semneze hârtia prin care își cedau drepturile asupra terenului diamantifer și predau hărțile.

Așadar, lucrul cu care omul se mândrește cel mai mult este intelectul, întrucât acesta îi conferă locul de frunte în lumea viețuitoarelor. Este un act cu totul necugetat să lași pe cineva să înțeleagă că îi ești superior în această privință și să o faci și în văzul altora. [...]

Prin urmare, dacă rangul și bogăția pot întotdeauna justifica respectul cu care te tratează societatea, superioritatea intelectuală nu va beneficia niciodată de el: cea mai mare favoare la care se poate aștepta este să fie ignorată, iar dacă oamenii o remarcă, este pentru că o privesc ca pe o dovadă de impertinență sau ca pe un bun la care posesorul său nu are nici un drept legitim, deși îndrăznește să se laude cu el și, ca represalii și răzbunare pentru purtarea sa, oamenii încearcă pe ascuns să-l umilească în vreun alt fel; iar dacă nu se grăbesc s-o facă, nu este decât pentru că așteaptă un prilej potrivit. Un [astfel de] om poate fi oricât de modest în conduita sa și totuși nu va izbuti mai niciodată să-i facă pe ceilalți să-i treacă cu vederea crima de a le fi superior intelectualicește. În Grădina de trandafiri, Sadi remarcă: „Ar trebui să știi că proștii sunt de o sută de ori mai puțin dispuși să se întâlnească cu înțelepții decât sunt indispuși înțelepții în tovărășia proștilor”. Pe de altă parte, prostia reprezintă o bună recomandare. Căci așa cum corpului îi place căldura, și mintea se simte bine atunci când își constată superioritatea, iar omul va căuta acea companie care să-i dea acest sentiment la fel cum, dacă vrea să se încălzească, din instinct se va apropia de cămin sau va merge pe la soare.

*Dar aceasta înseamnă că nu le va fi pe placul celorlalți din cauza superiorității lui intelectuale, iar dacă cineva dorește să fie îndrăgit, trebuie într-adevăr să se arate inferior din punct de vedere intelectual.*

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788 -1860

Zvonurile despre mină au început să se răspândească peste tot, cu mare iuțeală – sute de căutători de pietre prețioase au luat drumul Wyomingului. Între timp, Harpending și asociații săi au cheltuit milioanele adunate de la investitori cu achiziționarea utilajelor, angajarea celor mai buni muncitori din branșă și mobilarea birourilor luxoase de la sediile din New York și San Francisco ale corporației.

După câteva săptămâni, la prima lor revenire pe locurile unde văzuseră mina, au fost siliți să se confrunte cu adevărul crud: nu exista nici urmă de diamant sau de rubin. Totul fusese o înșelătorie. Erau ruinați. În mod nechibzuit, Harpending îl atrăsese pe omul cel mai bogat din lume în cea mai mare escrocherie a secolului.

### **Comentariu**

Ca sa-și pună pe picioare această uluitoare „lovitura”, Arnold și Slack nu au avut nevoie nici să recurgă la experți impostori, nici să-l mituiască pe Tiffany. Toate expertizele fuseseră reale. Toți crezuseră sincer în existența minei și în valoarea pietrelor. Ceea ce îi înșelase fusese chiar aerul celor doi „prospectori”. Păreau atât de neciopliți și de proști, încât nimănui nici nu i-a trecut prin minte să-i suspecteze că ar fi fost în stare să monteze o escrocherie atât de cutezătoare. Escrocii respectaseră „legea” de a se pretinde mai proști și mai fraieri decât fraierii aleși drept victime – prima „poruncă” a pungașilor.

Aspectele „logistice” ale escrocheriei fuseseră și ele destul de simplu de rezolvat. Cu câteva luni înainte de a anunța „descoperirea” minei de diamante, Arnold și Slack plecaseră în Europa, de unde cumpăraseră câteva pietre prețioase autentice, pentru care plățiseră vreo douăsprezece mii de dolari (o parte din banii economisiți de pe vremea când prospectaseră după aur). Nu le-a mai rămas decât să „asezoneze” terenul așa-zisei mine cu acele nestemate găsite de primul expert și aduse de el la San Francisco. Bijutierii care au evaluat pietrele, inclusiv Tiffany, se lăsaseră cuprinși de „febra diamantelor” și le supraestimaseră valoarea. Apoi Ralston înmânase escrocilor o sută de mii de dolari garanție, iar imediat după călătoria lor la New York, aceștia s-au dus la Amsterdam, unde au cumpărat o mare cantitate de nestemate netăiate și abia după aceea s-au înapoiat la San Francisco și au repetat figura cu „asezonarea” terenului, astfel încât, la a doua vizită a milionarilor, pietrele prețioase răsăreau în calea lor cu nemiluita.

Însă escrocheria nu și-a bazat eficacitatea pe trucuri ca acesta, ci pe faptul că Arnold și Slack și-au jucat rolurile la perfecție, în timpul sejurului lor newyorkez, s-au învârtit printre magnați și milionari și au avut grijă să-și construiască și să-și cultive imaginea de țopârlani – și-au pus pantaloni și jiletci prea scurte și prea strâmte și nu mai conteneau să se mire de toate lucrurile minunate pe care le vedeau. Nimănui nu i-ar fi venit să creadă că acești prostovani de la țară ar fi fost în stare să-i fraierească pe cei mai abili și mai lipsiți de scrupule oameni de afaceri ai vremii. O dată ce Harpending, Ralston și chiar Rothschild acceptaseră ideea existenței minei, a se îndoii de ea echivala cu a pune sub semnul întrebării inteligența celor mai plini de succes bancheri din lume.

Până la urmă, scandalul a distrus definitiv reputația lui Harpending, iar Rothschild a învățat lecția și nu a mai căzut niciodată în ghearele vreunui escroc. Slack și-a luat banii și nimeni nu a mai auzit de el, iar Arnold s-a dus, pur și simplu, acasă, în



Kentucky. În fond, vânzarea drepturilor asupra minei sale fusese legală, cumpărătorii îi consultaseră pe cei mai competenți experți și dacă terenul diamantifer își epuizase resursele, nu mai era treaba lui. Arnold și-a folosit banii ca să-și mărească mult ferma și ca să-și deschidă o bancă proprie.

### **CHEILE PUTERII**

Pentru fiecare om, sentimentul că altcineva îl întrece în inteligență este de nesuportat. De obicei, se invocă tot felul de argumente justificative: „Cutare le știe din cărți, dar eu am școala vieții” sau „părinții ei au cheltuit o avere cu învățătura fetei”. „Dacă și ai mei ar fi avut atâtia bani, dacă și eu m-aș fi putut bucura de aceleași privilegii...” sau, „Nu e chiar așa de deștept pe cât se crede” sau, în sfârșit, „O fi cunoscând, nu zic, mai bine decât mine domeniul ăla al ei îngust, dar dacă o scoți din el, nu mai face două parale, scos din fizică, până și Einstein era o loază”.

Având în vedere importanța pe care nivelul inteligenței o are pentru orgoliul semenilor noștri, este esențial să nu le contești, insulti și nici măcar să nu le pui la îndoială capacitatea intelectuală. Ai comite un păcat de moarte, cu neputință de iertat. Dacă manevrezi astfel încât să aplici această regulă de fier în favoarea ta, ți se deschid tot felul de perspective largi pentru înșelătorie. Găsește căi subtile de a da celor din jur asigurarea că sunt mai inteligenți decât tine ori chiar că, în realitate, ai fi cam simpluț și vei trage liniștit toate sforile. Sentimentul superiorității intelectuale pe care li-l instilezi le va dezarma total „mușchii” suspiciunii.

În 1865, cancelarul prusian Otto von Bismarck ținea să-i determine pe austrieci să semneze un anumit tratat bilateral. Prevederile tratatului favorizau interesele Prusiei, în detrimentul Austriei, iar Bismarck avea nevoie de o strategie bine pusă la punct pentru a obține semnătura dorită. Negociatorul austriac, contele Blome, era un pasionat al jocului de cărți. Prefera să joace quinze și obișnuia să spună că putea judeca firea unui om după felul cum acesta se descurca la joc. Prusianul cunoștea și preferința, și afirmația lui Blome.

Cu o seară înaintea începerii tratativelor, i-a propus, ca din întâmplare, o partidă de cărți, despre care povestea, ulterior, următoarele: „Acea a fost absolut ultima dată când a mai jucat quinze. Am fost atât de nehibzuit, încât toata lumea era uimită. Am pierdut mai multe mii de taleri dar am izbutit să-l prostesc [pe Blome], pentru că a ajuns să mă creadă cu mult mai necugetat decât sunt iar eu l-am încurajat în acest sens”. Pe lângă faptul că a creat impresia de nehibzuință, Bismarck a făcut și pe prostul, spunând lucruri ridicol de nepotrivite și sporovăind fără încetare.

Blome era convins că prinsese din zbor informații prețioase. Știa că Bismarck avea o mare doză de agresivitate – prusianul își făcuse deja o reputație în această privință – iar felul sau de juca i-o confirmase. În plus, mai știa și că, de obicei, persoanele agresive pot cădea victima propriei lor impulsivități, acționând prosteste. Ca urmare, când a venit momentul semnării tratatului, austriacul nutrea deja convingerea că beneficiază de un avantaj. Un descreierat nu cine știe ce deștept ca Bismarck, își spunea el, nu este capabil de un calcul rece sau de o înșelătorie premeditată, astfel încât abia dacă și-a aruncat ochii pe paginile documentului. Înainte de a-l semna: a omis să parcurgă ceea ce fusese scris cu litere mai mici. Îndată ce s-a uscat cerneala iscăliturilor, triumfător și vesel Bismarck i-a aruncat: „Ei bine, nu aș fi

crezut că voi găsi un diplomat austriac disput să semneze acest tratat.”

Chinezii au o zicală: „Dacă vrei să omori un tigru, pune-ți masca unui porc”. Ea se referă la o metodă străveche după care vânătorul se îmbracă în pielea unui porc, își acoperă nasul cu un rât și imită guițatul și mârâitul acestui animal. Tigru cel puternic crede că îi iese în cale un biet râmător și îl lasă să se apropie, bucurându-se dinainte de perspectiva unei „mese” câștigate fără prea mare osteneală. Numai că cel care râde la urmă este vânătorul.

Această „maskă a porcului” face minuni cu oamenii aroganți și excesiv de siguri pe ei înșiși, asemenea tigrului: cu cât te vor considera o pradă mai ușoară, cu atât vei avea mai multe șanse să-i faci să piardă partida. Procedul se aplică și atunci când ești ambițios, dar încă te afli pe o poziție subalternă: ai grijă să pari mai puțin inteligent decât ești; fă nițeluș pe prostul – este deghizarea ideală. Dă impresia că ai fi la fel de inofensiv ca porcul și nimeni nu va bănuși ce sete de putere se ascunde în tine. Cum te consideră sărac cu duhul și supus, șefii te-ar putea chiar promova. Qaudius, înainte de a fi împăratul Romei, și Ludovic al XIII-lea, înainte de a ajunge regele Franței, au utilizat această tactică datorită căreia nu și-au atras dușmănia celor mai puternici decât ei făcând pe prostii cât au fost tineri și vulnerabili, nu i-a băgat nimeni în seamă, iar când a sosit momentul să acționeze cu putere și hotărâre, i-au luat prin surprindere pe toți.

Inteligența este o calitate vizibilă și ea trebuie atenuată, dar de ce te-ai opri aici? Pe scara orgoliului, foarte aproape de ea stau bunul gust și rafinamentul. Fă oamenii să se simtă mai cultivați și mai sofisticați decât tine și vei vedea imediat că se relaxează și slăbesc vigilența. După cum Arnold și Slack știau foarte bine, arborarea unui aer de naivitate ușor nătângă dă rezultate uluitoare. Milionarii aceia hârșiți râdeau de ei pe ascuns, dar cine, oare, a râs la urmă? Așadar, creează-le tuturor impresia că ar fi mai deștepți și mai rafinați în gusturi decât tine. Te vor ține în preajma lor, pentru că îi faci să se simtă superiori și cu cât te afli mai mult timp în apropierea lor, cu atât ai mai multe ocazii să-i înșeli.

### **Imagine:**

Oposumul. Făcând pe mortul, face pe prostul. Astfel, multe animale de pradă îl lasă în pace. Cine ar crede că această creatură mică, urâtă, fricoasă și lipsită de inteligență e în stare de așa o înșelătorie?

### **Ultimul cuvânt:**

*Află în ce fel să tragi folos de pe urma prostiei: Până și omul cel mai înțelept joacă uneori această carte. Există împrejurări când cea mai mare înțelepciune este să pari că nu știi nimic – trebuie nu să fii neștiutor, ci să fii în stare de a te preface neștiutor. Ai prea puțin de câștigat dacă ești înțelept în mijlocul proștilor ori sănătos la minte, între nebuni. Cel care face pe prostul nu este un prost. Ca să fii primit bine peste tot, cel mai bun lucru este să te îmbraci în pielea celui mai nătâng dintre dobitoace.*

(Baltasar Gracián, 1601 – 1658)

## **CONTRAARGUMENT**

Rareori merită să-ți etalezi inteligența. Ar trebui să-ți faci un obicei din a o ascunde, de a-i pune întotdeauna surdina. Dacă ceilalți află adevărul – că, adică, ești cu mult mai inteligent decât pari – îți vor admira discreția cu care ai știut să nu îi umilești. Este însă clar că la începutul ascensiunii nu se recomandă un exces de stupiditate: trebuie ca șeful tău să remarce totuși că ești mai dezechet decât rivalii tăi. Pe măsură ce urci pe scara ierarhică, ar fi preferabil să nu sclipești prea tare.

Există, totuși, o situație în care este mai bine să acționezi exact invers – atunci când trebuie să faci paradă de inteligență ca să acoperi o înșelătorie. Și în această privință, ca în mai toate, ceea ce contează este aparența. Dacă pari să ai autoritate profesională și o cunoaștere solidă, oamenii vor crede ceea ce spui, fapt foarte util atunci când vrei să ieși dintr-un bucluc.

Negustorul de artă Joseph Duveen participa, odată, la o serată oferită de un magnat newyorkez, căruia îi vânduse, nu demult, un tablou de Dürer, la un preț foarte ridicat. Printre oaspeți se număra și un tânăr critic de artă francez, care părea extrem de bine informat și sigur de sine. Cum ținea să-i „facă impresie”, fiica magnatului i-a arătat noua achiziție din colecția părintească: lucrarea marelui pictor, gravor și desenator Albrecht Dürer. Nici nu fusese încă agățată pe perete.

Francezul a cercetat tabloul cu atenție și, după un timp, a spus: „Știți, cred că acest Dürer nu este autentic”. Fata a alergat să-i dea tatălui ei vestea cea proastă, iar criticul a urmat-o. L-a văzut pe magnat, profund tulburat, întorcându-se întrebător spre Duveen, Acesta s-a mulțumit să izbucnească în râs: „Ce amuzant!”, a zis el. „Îți dai seama, tinere, că alți cel puțin douăzeci de experți de artă de aici și din Europa au căzut în capcană și au spus că tabloul nu este autentic? Si acum iată că faci și dumneata aceeași greșală!” Tonul său plin de încredere și aerul de autoritate în materie l-au intimidat pe francez, care și-a cerut scuze pentru eroarea comisă. Duveen știa că piața era inundată de un val de falsuri și că existau multe care fuseseră atribuite, cam pripit, unor vechi maeștri. Își dădea cea mai mare osteneală să le deosebească de lucrările autentice, dar, uneori, din dorința de a vinde cât mai multe tablouri, se arăta imprudent. Pentru el, conta în primul rând ca omul care cumpărase un Dürer să fie convins că are un Dürer și îi convinsese pe toți de priceperea lui luându-și acest aer de competență incontestabilă. Astfel, este important să poți face și pe profesorul ori de câte ori și numai dacă e nevoie – niciodată, însă, numai ca să faci paradă.

## **LEGEA**

### **22**

## **PREFĂ-TE CĂ AI CAPITULA- TRANSFORMĂ SLĂBICIUNEA ÎN PUTERE**

### **ARGUMENT**

*Dacă ești mai slab decât adversarul tău, nu te lăsa niciodată îndemnat să te angajezi în luptă numai de dragul onoarei – alege o altă tactică: aceea a capitulării. Astfel vei câștiga timp ca să-ți regrupezi forțele; ca să-ți hărțuiești ori să-ți iriți*

*învingătorul și ca să îi erodezi victoria. Nu îi da satisfacția de a te zdrobi – capitulează de la început. Întorcând și obrazul celălalt, îl vei înfuria și îl vei destabiliza. Transformă-ți capitularea într-o armă de atac.*

## **ÎNCĂLCAREA LEGII**

Insula Melos beneficiază de atuul strategic de a fi situată în mijlocul Mării Mediterane. În antichitate, stăpânii mărilor și coastelor grecești erau atenienii, dar această insulă fusese colonizată de spartani. Ca urmare, la izbucnirea războaielor peloponeziace, melienii au refuzat să se alieze cu Atena, preferând să rămână loiali mamei Sparta. În anul 416 î. Hr., atenienii au trimis o parte din flotă să atace Melosul, după ce emisarii lor încercaseră să-i convingă pe insulari să se predea pentru ca, astfel, să evite distrugerile provocate de deschiderea ostilităților.

„Știți la fel de bine ca și noi”, au spus trimișii, „că dreptatea depinde de puterea celui care o impune și că cei puternici fac ceea ce le permite forța de care dispun, iar cei slabi acceptă ceea ce trebuie să accepte.” Când melienii au răspuns că această teorie contravine ideii de dreptate și de corectitudine, reprezentanții Atenei au replicat, la rândul lor, că dreptul este subordonat puterii. Li s-a obiectat că autoritatea de a stabili ce este drept și corect aparține zeilor, nu muritorilor, la care unul dintre emisarii atenieni a insistat: „După câte credem despre zei și după câte știm despre oameni, suntem înclinați să tragem concluzia că există o lege generală și necesară a naturii, care spune că cine poate stăpâni, să stăpânească tot ceea ce poate stăpâni”.

Cei din Melos nu s-au arătat dispuși să cedeze. Continuau să susțină că spartanii le vor veni în ajutor. Atenienii i-au contrazis, argumentând că dușmanii lor erau oameni pragmatici și conservatori, care nu s-ar implica într-un conflict în care ar avea prea mult de pierdut și nimic de câștigat.

În cele din urmă, melienii au recurs la argumentul onoarei și la principiul necesității de a se opune forței brute. „Nu vă lăsați amăgiți de un fals simț al onoarei”, au parat emisarii Atenei. „Onoarea îi îndreaptă adeseori pe oameni către ruină, atunci când se află în fața unei primejdii care aduce o oarecare atingere mândriei lor. Nu este nici o dezonoare să vă supuneți celui mai mare stat al Eladei, mai ales că acesta vă oferă condiții atât de bine cumpănite.” Apoi dezbaterea a luat sfârșit. Insularii au continuat să discute între ei și au hotărât să aibă încredere în sprijinul spartanilor, în clemența zeilor și în dreptatea propriei lor cauze. Au declinat, politicos, oferta Atenei.

Câteva zile mai târziu, atenienii au invadat insula Melos. Locuitorii acesteia s-au luptat cu un eroism plin de noblețe, chiar dacă spartanii nu au sărit să le dea ajutor. Au opus o rezistență vrednică de admirație, iar soldații Atenei au fost siliți să revină de mai multe ori la atac până când au reușit să înconjoare cetatea cea mai importantă și, în sfârșit, melienii au capitulat. Învingătorii nu au stat să-și piardă timpul: i-au ucis pe toți bărbații în stare să poarte armele pe care i-au putut captura, au vândut ca sclavi femeile și copiii și au repopulat insula cu colonii de-ai lor. Nu a supraviețuit decât o mână de melieni.

## **CASTANUL ȘI SMOCHINUL**

*Un om suit într-un smochin trăgea către el crengile copacului și îi culegea fructele coapte, pe care apoi le strivea între dinții lui puternici, devorându-le cu*

*lăcomie. Văzând aceasta, castanul și-a clătinat coroana bogată, înfiorat de groază și, făcându-și frunzele să freacă, a exclamat: „O, smochinule! Cu cât mai fără de apărare decât mine te-a făcut natura! Uită-te cum dragile mele roade sunt puse la adăpost - întâi, înfășate în scutece moi, peste care vine învelișul tare, dar neted și mătăsos al coajei. Și încă nemulțumită de atâta grijă, le-a mai îmbrăcat și într-o hăinuță țepoasă, astfel ca mâna omului să nu le vatăme în nici un fel.”*

*Smochinul a izbucnit în râs și după ce a hohotit pe săturate, a spus: „Știi bine că omul este atât de isteț încât te lipsește și pe tine de copilașii tăi, numai că în cazul tău se folosește de bețe și de pietre, iar după ce îți dă jos castanele le calcă în picioare sau le decojește cu un pietroi, astfel că ele ies din învelișul lor zdrobite și schilodite. Pe mine mă atinge ușurel cu mâna și nu mă brutalizează așa cum face cu tine. ”*

LEONARDO DA VINCI, 1452 -1519

### **Comentariu**

Atenienii erau oamenii cei mai practici din lume și, în discuțiile cu melienii, au făcut apel la argumentul cel mai pragmatic din câte există: atunci când te știi slab nu ai nimic de câștigat angajându-te într-o luptă inutilă. Nimeni nu vine să-i sprijine pe cei lipsiți de putere. Un asemenea risc este cu mult prea mare. Ei sunt singuri și nu au de ales – trebuie să se supună. Dacă te lupți, nu dobândești nimic, în afară, poate de statutul de martir, iar pe lângă tine, mai mor și alții, care nici măcar nu au crezut în cauza ta.

Slăbiciunea nu este un păcat, ba poate chiar deveni o forță, cu condiția să înveți s-o utilizezi în mod abil. Dacă melienii ar fi capitulat de la bun început, ar fi fost în măsură să găsească o sumedenie de mijloace subtile de a-i sabota pe învingători sau ar fi obținut tot ce se putea obține din înțelegerea cu aceștia, părăsindu-i apoi, în momentul în care Atena ar fi devenit mai slabă, ceea ce s-a și întâmplat câțiva ani mai târziu. Norocul este schimbător, iar puternicii nu rămân o veșnicie puternici. Politica cedării, a capitulării ascunde un mare potențial de acțiune: poți adormi vigilența dușmanului, ceea ce îți dă timp să îți refaci forțele, să îi subminezi poziția și să te pregătești de revanșă. Să nu dai niciodată timpul în schimbul onoarei de a duce o bătălie pe care nu ai șanse s-o câștigi.

*Oamenii slabi nu cedează niciodată la timp.*

**Cardinalul de Retz, 1613 -1679**

### **RESPECTAREA LEGII**

Prin jurul anilor '20, poetul și dramaturgul german Bertolt Brecht s-a lăsat atras de comunism. Piese de teatru, eseurile și poemele sale începuseră să-i reflecte noua fervoare revoluționară și, în general, își exprima poziția ideologică fără echivoc. O dată cu venirea la putere a lui Hitler, Brecht și tovarășii săi de idei au devenit niște stigmatizați. Dramaturgul avea prieteni numeroși în Statele Unite – fie dintre americanii adepți ai stângii, fie dintre germanii refugiați de teama nazismului – drept care, în 1941, a părăsit și el Germania. S-a stabilit la Los Angeles, unde spera să-și câștige existența în industria cinematografică.

Timp de câțiva ani, a scris scenarii de film vădit anticapitaliste. S-a bucurat de

prea puțin succes la Hollywood, astfel că, în 1947, o dată ce războiul se sfârșise, s-a hotărât să revină în Europa. Dar în același an, Comitetul pentru activități anti americane al Congresului Statelor Unite și-a început investigațiile asupra unei prezumtive infiltrări comuniste în lumea cinematografului. S-au adunat informații și despre Brecht, care își afișase destul de zgomotos convingerile marxiste, iar în ziua de 19 septembrie 1947, cu numai o lună înaintea reîntoarcerii sale în patrie, scriitorul a primit o citație prin care era somat să se prezinte în fața comitetului. În afară de Brecht, fuseseră convocați și alți scenariști, producători și regizori – un grup care avea să fie cunoscut sub numele de Hollywood 19.

Înainte de a se duce la Washington, grupul s-a reunit ca să-și fixeze un plan de acțiune. Atitudinea lor urma să fie ofensivă. În loc să răspundă la întrebările legate de faptul că erau sau nu membri ai partidului comunist, și-au pregătit declarații contestând autoritatea comitetului și acuzându-l de violarea prevederilor constituției. Chiar dacă această strategie presupunea asumarea riscului de a fi arestați, participanții doreau să facă publicitate și propagandă pentru „cauza” lor.

*Voltaire trăia în exil la Londra într-o vreme când sentimentele anti franceze erau foarte pronunțate. Într-o zi, pe când se plimba pe stradă, s-a văzut înconjurat de o mulțime furioasă. „Spânzurați-l! Spânzurați francezul.”, urla gloata dezlănțuită. Calm, Voltaire i s-a adresat cu următoarele cuvinte: „Oameni din Anglia! Vreți să mă omorâți pentru că sunt francez. Dar oare nu sunt și așa destul de bătut de soartă prin faptul că nu m-am născut englez?” Lumea i-a primit vorbele cu strigăte de bucurie și l-a însoțit, ca o escortă de onoare, până acasă.*

CĂRȚULIA DE DOI BANI A ANECDOTELOR, CUFTON FADRIAN, ED., 1985

Brecht nu a fost de acord. La ce bun, a întrebat el, să facă pe martirii și să-și atragă eventual o oarecare simpatie din partea publicului dacă, pierzând procesul, și-ar pierde totodată și dreptul de-a mai pune în scenă sau de a-și mai vinde scenariile, vreme de mulți ani? Era convins că inteligența lor o depășea pe cea a membrilor comitetului – și atunci de ce să se înjosească certându-se cu ei, coborând, adică, la nivelul lor? De ce să nu-i manevreze dându-le impresia că ar capitula, în vreme ce și-ar bate joc de ei în mod subtil? Colegii l-au ascultat politicos, dar au decis să procedeze după cum plănuiseră, lăsându-l pe Brecht să facă, ce dorea.

În cele din urmă dramaturgul a fost citat pentru data de 30 octombrie. Lumea se aștepta sa-l vadă adoptând aceeași atitudine ca și a celorlalți din grupul Hollywood 19 – să protesteze, să refuze să răspundă la întrebări, să conteste dreptul comitetului de a-i audia pe cei convocați și chiar să țipe și să arunce insulte. Spre marea surpriză a tuturor, Brecht a fost însăși imaginea conformismului „cuminte”. Se îmbrăcase cu un costum (ceea ce nu îi prea stătea în obiceii), fuma trabuc (auzise că președintele comitetului era un împătimit fumător de „havane”) și a răspuns la întrebări cu politețe, păstrând tot timpul un aer plin de respect față de cei care îl interogau.

Spre deosebire de celelalte persoane citate, Brecht nu a evitat să răspundă la întrebarea vizând calitatea de membru în partidul comunist: a declarat că nu este înscris în partid, ceea ce era perfect adevărat. Cineva din comitet l-a întrebat: „Este adevărat că ați scris un număr de piese de teatru revoluționare?” Dramaturgul era,

Într-adevăr, autorul multor asemenea texte cu mesaj comunist, dar a spus: „Am compus un număr de poeme, cântece și piese prin care luptam împotriva lui Hitler și bineînțeles, ele pot fi considerate drept revoluționare, pentru că, în ceea ce mă privește, eram pentru răsturnarea guvernului.” Nimeni nu a avut nimic de comentat. Engleza vorbită de Brecht era mai mult decât acceptabilă, dar în tot timpul depoziției a solicitat serviciile unui interpret, tactică ce îi permitea să recurgă la tot felul de jocuri subtile de natură lingvistică. Atunci când Comitetul a citat unele versuri cu mesaj comunist din versiunea în limba engleză a poemelor sale, el a repetat versurile în limba germană, iar interpretul le-a retradus în engleză – păreau absolut inofensive. La un moment dat, unul dintre membrii comitetului a citit cu voce tare unul dintre poemele revoluționare apărute în engleză și l-a întrebat pe Brecht dacă el este cel care l-a scris. „Nu”, a răspuns interogatul. „Eu am scris un poem în limba germană, care nu seamănă deloc cu acesta.” Evazivitatea scriitorului era o bătaie de joc la adresa celor care îl chestionau, dar politețea sa și felul cum își manifesta respectul sincer față de autoritatea acestora nu le permiteau să reacționeze agresiv.

După doar o oră de interogatoriu, membrii comitetului s-au lăsat păgubași. „Vă mulțumim foarte mult”, a spus președintele. „Sunteți un exemplu bun pentru [ceilalți] martori.” Nu numai că l-au lăsat să plece în toată libertatea, ci s-au oferit să-l ajute în cazul când ar fi avut probleme cu autoritățile de la Biroul de imigrare, care ar fi putut dispune reținerea sa din propriile lor motive. În ziua următoare, Brecht a părăsit Statele Unite pentru a nu mai reveni niciodată.

### **Comentariu**

Atitudinea agresivă adoptată de cei din grupul Hollywood 19 le-a atras multă simpatie în rândul opiniei publice, iar mai târziu, le-a conferit chiar o anumită glorie. Atunci, însă, au fost înscrși pe „lista neagră” și au pierdut ani întregi, care ar fi putut fi consacrați creației. Pe de altă parte, Brecht și-a exprimat dezgustul într-un mod mai puțin ostentativ. Nu că și-ar fi schimbat ideile sau că ar fi făcut compromisuri cu valorile în care credea – în loc de asta, pe tot parcursul depoziției, și-a asigurat ascendentul dând impresia cedării, când, de fapt, evaziv, se învârtea în cerc în jurul întrebărilor prin răspunsuri vagi sau pur și simplu mincinoase, care nu aveau cum să fie contestate din cauza că erau învăluite în răstălmăcirii. În cele din urmă, și-a păstrat libertatea și a continuat să scrie texte revoluționare (în caz contrar, ar fi fost, poate, arestat), deși nu și-a refuzat plăcerea de a-și bate joc, în mod subtil, de cei din comitet, prefăcându-se conformist și obedient.

Trebuie să nu uiți că oamenii care încearcă să-și impună autoritatea sunt lesne de înșelat prin manevra falsei capitulări. Această aparență de putere îi face să se simtă puternici și importanți. Satisfăcuți că le arăți respect devin o pradă ușoară pentru contraatacurile tale de mai târziu sau pentru ridiculizarea fină, în genul celei practicate de Brecht. Fă-ți bine calculele de perspectivă; nu-ți sacrifică niciodată viitoarea libertate de acțiune de dragul gloriei efemere a martirului.

*Când trece stăpânul cel mare, țăranul înțelept se pleacă până lapământ și, în tăcere, slobozește câte un vânt.*

**Proverb etiopian**

## CHEILE PUTERII

Când ne referim la putere, trebuie să avem în vedere faptul că adeseori, ne provocăm necazuri reacționând în mod exagerat la „mutările” adversarului. Aceste reacții exagerate ar putea fi evitate dacă am fi ceva mai rezonabili. În plus, ele declanșează, la rândul lor, reacții exagerate ale oponentului, într-un carusel al paroxismelor, pentru ca să ajungem, de exemplu, în situația melienilor, care au avut de suportat cruzimea excesivă a Atenei. Primul nostru impuls ne îndeamnă ne îndeamnă întotdeauna să răspundem la agresiune cu agresiune, dar data viitoare când te vei vedea agresat și, instinctiv simți nevoia să reacționezi, încearcă următoarea „rețetă”: nu opune rezistență, nu aplica o contralovitură ci întoarce și celălalt obraz, supune-te! Vei constata că acest gest îți va neutraliza agresorul – acesta se aștepta la o replică dură sau poate chiar si-o dorea, iar în asemenea condiții, atitudinea ta îl prinde pe picior greșit, de parcă s-ar fi pregătit să păsească pe o treptă care nu era acolo. Cedând, ajungi să controlezi situația, întrucât capitularea ta face parte dintr-un plan mai vast, menit să-i sugereze ideea liniștitoare că te-a învins.

Iată esența tacticii de capitulare: îți păstrează fermitatea lăuntrică, dar, în exterior, dai impresia că cedezi. Lipsit brusc de motivul de a se înfuria, adversarul va fi uimit și, astfel, este greu de crezut că se va manifesta și mai violent, ceea ce ar presupune (și ar provoca) o replică din partea ta. Spărgând tiparul provocare-reacție, câștigi timp pentru a-ți calcula mutarea următoare, care să-l anihileze definitiv. În bătaia inteligenței cu forța brutală și agtesivă tactica aceasta reprezintă arma supremă. Aplicarea ei necesită, însă, autocontrol – cei care se supun cu adevărat renunță la libertate și, uneori umilința înfrângerii sfârșește prin a-i distruge. Trebuie să ții minte să nu capitulezi decât în aparență, ca un animal care face pe mortul pentru a-și salva pielea.

Se poate, așadar, ca, în anumite împrejurări, capitularea să fie preferabilă luptei; confruntat cu un dușman mai puternic și cu probabilitatea unui eșec, este mai bine să cedezi decât să o iei la fugă. Fuga nu reprezintă decât o soluție de moment. Adversarul te va ajunge din urmă – pe câtă vreme dacă te dai bătut, ai posibilitatea să-l înlănțui, să-l sufoci sau să-ți înfingi colții în beregata lui.

Regele Goujian stăpânitor peste ținutul numit Yue, din China antică, a suferit în anul 473 î. Hr. o înfrângere cumplită – cea din bătaia de la Fujiaso pe care a pierdut-o în fața dușmanului său, regele din Wu. Goujian era gata să fugă, însă sfetnicul său de încredere l-a îndemnat să capituleze și să se pună în slujba învingătorului său, situație din care avea să-l studieze și să-și plănuiască, pe îndelete, răzbunarea. Hotărându-se să urmeze sfatul primit, Goujian i-a dăruit regelui din Wu toate bogățiile sale și s-a dus să muncească la grajdurile acestuia, ca ultimul dintre slujitori. A îndurat această umilință timp de trei ani până când, satisfăcut de o atare dovadă de loialitate, stăpânul țării Wu i-a dat voie să se întoarcă acasă. Sub aparența de supunere Goujian adunase informații și își făcuse planuri de revanșă. S-a întâmplat ca regatul Wu să fie lovit de o secetă îngrozitoare. Statul era slăbit, în plus, din cauza unor tulburări interne. Atunci, Goujian a ridicat o armată și a invadat țara fostului său învingător, cucerind-o cu ușurință. Iată ce putere se ascunde în spatele capitularii, obții timpul și libertatea de a-ți alege ocazia potrivită ca să dai o contralovitură nimicitoare. Dacă ar fi fugit, Goujian



nu ar fi beneficiat de o asemenea șansă.

Atunci când, pe la mijlocul secolului al XIX-lea, comerțul exterior începuse să amenințe independența Japoniei, conducătorii ei au luat în dezbatere problema învingerii și îndepărtării străinilor. În 1857, unul dintre miniștri, Hoita Masayoshi, a scris un memorandum care a avut o influență profundă, asupra politicii epocii următoare: „Sunt, deci, convins că politica noastră ar trebui să vizeze încheierea de alianțe și de relații amicale, trimiterea de vapoare către țările de pretutindeni pentru dezvoltarea negoțului, imitarea străinilor în tot ceea ce fac ei mai bine, astfel încât să ne îndreptăm neajunsurile, să ne sporim puterea națională și să ne întărim armata, pentru ca treptat să-i supunem pe străini influenței noastre până când toate țările lumii vor recunoaște binefacerile stării de liniște desăvârșită și hegemonia noastră asupra globului întreg”. Iată o aplicare strălucită a legii de față: utilizează cedarea ca modalitate de a-ți deschide acces la dușmanul tău. Învață de la el, strecoară-te în apropierea sa și, în timp ce aparent te conformezi obiceiurilor și tradițiilor sale, nu încetezi, de fapt, să-ți păstrezi cultura căreia îi aparții. În cele din urmă, vei ieși victorios, pentru că te consideră slab și inferior lui însuși, ceea ce îl face să nu-și ia nici o măsură de precauție împotriva ta, iar tu folosești timpul ca să-l ajungi din urmă și să-l depășești. Această blândă și permeabilă formă de invazie reprezintă adeseori soluția cea mai bună – adversarul nu are la ce să reacționeze, ce să preîntâmpine, împotriva cărui atac să se apere. Dacă Japonia ar fi opus rezistența armată influenței Apusului, ar fi riscat o invazie devastatoare, de pe urma căreia cultura țării ar fi putut să nu se mai refacă niciodată.

Capitularea îți mai furnizează și prilejul de a-ți bate joc de biruitorul tău, de a întoarce contra sa propria-i putere, după cum a făcut Brecht. Romanul *Gluma* al lui Milan Kundera se bazează pe cele trăite de autor într-o colonie penitenciară din Cehoslovacia. Se relatează despre o întrecere sportivă – o ștafetă, în care concureau echipa gardienilor și echipa deținuților.

Pentru gardieni, era un prilej de a-și demonstra superioritatea fizică. Deținuții știau că toată lumea se aștepta ca ei să fie învinși, așa încât și-au dat multă osteneală să satisfacă aceste așteptări – prefăcându-se ajunși la capătul puterilor deși de-abia porniseră, alergând câțiva metri pentru a se prăbuși la pământ epuizați, șchiopătând și mișcându-se ca melcul, în vreme ce gardienii fugeau înaintea lor cu toată viteza de care erau în stare. Atât prin faptul că au luat parte la concurs, cât și prin acela că l-au pierdut, deținuții s-au supus, ascultători, gardienilor, însă excesul lor de obediență a transformat competiția într-o bătaie de joc și aproape că au stricat-o cu totul. Supunerea exagerată – capitularea – a devenit o cale de a demonstra un gen răsturnat de superioritate. Rezistența i-ar fi aruncat pe cei închiși într-un ciclu al violenței care i-ar fi coborât la nivelul gardienilor. Excesul de obediență, însă, i-a pus pe aceștia într-o postură ridicolă, lipsindu-i, totodată, de posibilitatea de a-i pedepsi pe cei aflați în puterea lor pentru a fi făcut ceea ce li se ceruse.

Puterea este întotdeauna asemenea mareei – are o natură fluidă. Cei puternici ajung, în mod inevitabil, pe panta descendentă. Dacă, pentru moment, te afli pe o poziție slabă, tactica cedării te va relansa. Ea îți ascunde ambiția, te învață să ai răbdare și să te controlezi, adică te înarmează cu două dintre elementele cheie ale jocului și te plasează în situația de a profita de declinul brusc al dușmanului. Dacă fugi

sau te lupți, îți pierzi șansele la o victorie durabilă; dacă, însă, capitulezi, este aproape sigur că la final, vei ieși învingător.

### **Imagine:**

Un stejar. Împotrivindu-se vântului, stejarul își pierde ramurile una câte una. Rămas fără apărare, trunchiul se va prăbuși. Copacul care se pleacă, flexibil, trăiește mai mult, trunchiul său se face mai gros, rădăcinile sale se înfig mai adânc, se întind mai departe și devin mai puternice.

### **Ultimul cuvânt:**

*Auzit-ați că s-a spus: Ochi pentru ochi și dinte pentru dinte. Iar eu zic vouă: Să nu stați împotriva celui rău; ci, de te va lovi cineva peste obrazul drept întoarce-l și pe celălalt. Și celui ce voiește să se judece cu tine și să-ți ia haina, dă-i și cămașa. Și de te va sili cineva să mergi o milă de loc, mergi cu el două.*

(Evanghelia după Matei)

## **CONTRAARGUMENT**

Rațiunea tacticii capitulării este să te pună la adăpost până când redevii în stare să te afirmi. Ea are tocmai menirea de a evita martiriul prin supunere, dar există împrejurări în care dușmanul nu vrea să „ia prizonieri” și rămâne decis să meargă până la capăt. În acest caz, martiriul pare a fi ultima soluție. Mai mult, dacă tot ești dispus să mori, sacrificiul tău va servi altora ca exemplu și ca sursă de putere.

Totuși martiriul, ca revers al cedării, este o tactică lipsită de precizie, încurcată și greu de controlat. În plus, este la fel de violentă ca și agresiunea căreia i se opune. Dacă este un fapt cert că au existat câțiva martiri celebri, este la fel de adevărat că au existat și alții, nenumărați, care nu au inspirat nici o religie, nici o rebeliune și nici o victorie morală. Prin urmare, deși martiriul îți poate oferi o anumită putere, evoluția situației rămâne total imprezvizibilă, ca să numai spunem că, tu nu vei mai fi printre cei vii, ca să te bucuri de ea, atâta cât este. În sfârșit, martirii par a nu fi stăini de un oarecare egoism arogant, ca și cum urmașii lor ar conta mai puțin decât propria lor glorie.

Dacă ți-ai pierdut puterea, este preferabil să ignori reversul acestei legi. Nu-ți bate capul cu martiriul. Pendulul, în oscilația lui, va veni și către tine, mai devreme sau mai târziu, și, singura ta grijă trebuie să fie aceea de a rămâne în viață, ca să-i urmărești mișcarea.

## **LEGEA**

### **23**

## **CONCENTREAZĂ-ȚI FORȚELE**

### **ARGUMENT**

*Păstrează-ți intacte forțele și energia, concentrându-le asupra a ceea ce reprezintă punctul lor de maximă intensitate. Ai mult mai mult de câștigat din*

*exploatarea unui zăcământ bogat, chiar dacă se afla la o mai mare adâncime, decât din forarea unei duzini de altele sărace, dar de suprafață – intensivitatea bate extensivitatea. Atunci când cauți resursele pe care să-ți clădești ascensiunea, alegeți-o pe cea mai solidă: nu poți mulge un timp îndelungat decât o vacă robustă.*

## **ÎNCĂLCAREA LEGII**

În China începutului de secol al VI-lea î.Hr., regatul Wu a pornit la război împotriva provinciilor nordice ale regatului de Mijloc. Regatul Wu acumula din ce în ce mai multa putere, dar nu avea în urma sa zestrea bogată a istoriei și civilizației regatului de Mijloc, care reprezentase, vreme de secole de-a rândul, însuși nucleul culturii chineze. Cucerind acest teritoriu, cei din Wu ar fi reușit să-și ridice statutul, însușindu-și gloria trecută a dușmanilor învinși.

Campania a început cu surle, trâmbițe și câteva bătălii câștigate, dar, curând, a părut să-și piardă suflul. O victorie obținută pe un front lăsa armata agresorilor vulnerabilă pe un altul. Primul sfetnic al regelui, Wu Tzu-hsiu pe numele său, l-a avertizat că, dinspre sud, barbarii din statul Yueh băgaseră de seamă dificultățile regatului Wu și se pregăteau să-l cotopească. Regele i-a luat în răs îngrijorarea, convins fiind că, dacă mai câștiga o victorie, regatul de Mijloc va fi al său. În anul 490, Wu Tzu-hsiu și-a trimis fiul la adăpost, în regatul Ch'i. Astfel, i-a dat regelui său un semn că dezaproba războiul și că, după părerea sa, ambiția egoistă a monarhului ducea țara la ruina. Temându-se de trădare, acesta i-a aruncat reproșuri aspre, l-a acuzat de lipsă de loialitate și, într-un acces de furie, i-a poruncit să-și curme singur viața. Wu Tzu-hsiu i-a dat ascultare, dar, înainte de a-și împlânta purmnaul în piept, i-a strigat regelui următoarele: „Pune să mi se scoată ochii, o, rege, și țintuie-i pe porțile cetății, ca să văd intrarea triumfătoare a celor din Yueh!”

După cum prezisese Wu Tzu-hsiu, după câțiva ani, armata acestora a pătruns, biruitoare, prin porțile cetății Wu. Pe când barbarii înconjurau palatul, regele și-a amintit de cuvintele de pe urmă ale sfetnicului său și a simțit asupra sa privirea disprețuitoare a mortului. Incapabil să îndure rușinea, s-a sinucis, după ce „își acoperise fața, ca pe lumea cealaltă sa nu aibă a întâlni ochii plini de reproș ai fostului său dregător”.

## **Comentariu**

Istoria regatului Wu este paradigma tuturor imperiilor ajunse la ruină din cauză că și-au împins granițele prea departe. Îmbătate de victorie și devorate de ambiție, aceste imperii capătă, uneori, proporții grotești și din ele se alege praful. Așa s-a întâmplat cu antica Atena, care a râvnit la îndepărtata insulă a Siciliei și a sfârșit prin a-și pierde toate posesiunile. Romanii și-au întins stăpânirea asupra unor teritorii vaste, pe care nu au mai avut cum le apăra de invaziile barbare – o expansiune inutilă, ce le-a redus imperiul la neant, azvârlindu-l în uitare.

În ceea ce îi privește pe chinezi, soarta regatului Wu constituie exemplul elementar al pericolului de a-ți risipi forțele pe mai multe fronturi, pierzând din vedere posibilități dușmani și riscurile pe termen lung de dragul unui avantaj de moment. Sun-tzu spune limpede: „Dacă nu te amenință nici o primejdie, nu ai de ce să lupți”. Este aproape o lege a fizicii: ceea ce se umflă peste măsură este imposibil să nu

pocnească. Minte nu trebuie lăsată să alerge de la un obiectiv la altul sau să-și altereze simțul proporțiilor din pricina euforiei succesului. Numai ceea ce este concentrat, concret și vine în prelungirea trecutului este și puternic. Ceea ce este întins, divizat și fără rădăcini va fi condamnat la pieire. Cu cât mai mare întinderea, cu atât mai cumplită prăbușirea.

## RESPECTAREA LEGII

Celebra familie de bancheri a baronilor Rothschild are începuturi foarte modeste în ghetoul evreiesc din Frankfurt. Legile aspre ale orașului german le interziceau evreilor să iasă din ghetou, dar aceștia au transformat interdicția în virtute – au devenit mai independenți și mai zeloși în a-și păstra cultura și tradițiile. Mayer Amschel, primul dintre Rothschildii îmbogățiți din cămătărie, demult, spre sfârșitul secolului al XVII-lea, înțelegea foarte bine ce putere se afla în acest gen de concentrare și coeziune.

Mai întâi, Mayer Amachel și-a legat interesele de o singură familie, cea a puternicilor prinți von Thurn und Taxis. În loc să-și extindă clientela, el s-a mulțumit să devină principalul bancher al acestora. În al doilea rând, nu a vrut cu nici un preț să lucreze cu altcineva decât cu membrii propriei sale familii, neavând încredere decât în copiii sau rudele apropiate. Cu cât era familia mai unită, cu atât avea șanse să devină mai puternică. Nu după mult timp, afacerea a trecut în mâinile celor cinci fii ai lui Mayer Amschel, iar la moartea sa, în 1812, acesta a refuzat să desemneze un succesor principal, exprimându-și dorința ca toți băieții săi să continue tradiția familiei, astfel încât să rămână uniți și să reziste cu bine pericolelor risipirii averii și ale infiltrării unora din afară.

## GÂSCĂ ȘI CALUL

*O gâscă ocupată cu ciugulitul ierbii de pe izlaz s-a simțit jignită de calul care pășea alături și, cu șuieratul ei sâsâit, i s-a adresat astfel: „Nu încapе îndoială că eu sunt un animal mai nobil și mai desăvârșit decât tine, pentru că tot ceea ce ești și tot ceea ce faci tu se limitează la un singur element. Eu pot să merg pe pământ, la fel de bine ca și tine, dar pe lângă asta, am aripi cu care mă ridic în văzduh, iar atunci când vreau, pot să înot în bălți și în lacuri, ca să mă răcoresc în apă. Mă bucur de puterile deosebite între ele, ale păsării, peștelui și patrupedului”. Pufnind cu oarecare dispreț, calul a răspuns: „E adevărat că locuiești în trei elemente, dar nu arăți cine știe ce distincție în nici unul dintre ele. De zburat, ce-i drept, zbori, dar dai din aripi cu atâta stângăcie greoaie, că nu ai nici un drept să te compari cu ciocârlia sau cu rândunica. De înotat, ce-i drept, înoți pe luciul apelor, dar nu poți să trăiești în adâncul lor asemenea peștilor. Nu îți alegi hrana din acel element și nici nu știi să luneci lin sub valuri, cât despre cum mergi sau mai degrabă te legeni pe pământ, lipăind cu labele tale late, lungindu-ți și mai tare gâtul și așa destul de lung și sâsâind la cine trece pe lângă tine, chiar că te faci de râsul oricui te vede. Recunosc că eu nu am fost creat decât ca să mă mișc pe pământ, dar câtă grație este în ținuta mea! Cât de fine și de frumoase îmi sunt picioarele! Ce armonios și desăvârșit îmi este tot trupul! Și cât e de puternic! Ce uimitoare e viteza cu care alerg! Mi se pare că e cu mult mai bine să fiu limitat la un singur element în care să mă bucur de admirația tuturor, decât să fiu, în*

*toate elementele, o găscă!"*

*FABULE DIN BOCCACCIO ȘI CHAUCER, DR. JOHN AIKIN, 1747 -1822*

După ce afacerea familiei a revenit fiilor lui Mayer Amschel, aceștia s-au gândit că era preferabil să-și asigure un punct de sprijin solid în finanțele europene, nemaivoid să depindă de o singură țară ori de un singur prinț. Dintre cei cinci frați, după Nathan, care deschisese o bancă la Londra, în 1813, James s-a stabilit la Paris. Amschel junior a rămas la Frankfurt, Salomon a optat pentru Viena, iar mezinul Karl s-a dus la Neapole. Controlând fiecare din aceste sfere de influență, își puteau consolida controlul exercitat asupra întregii piețe financiare a Europei.

Desigur, această expansiune expunea afacerea familiei tocmai la pericolele împotriva cărora bătrânul Amschel încercase s-o protejeze: fărâmițarea, supraîntinderea și disensiunile. Cei cinci au izbutit să evite toate aceste riscuri, astfel încât au devenit, împreună, o forță redutabilă în viața economică și politică a continentului, recurgând, o dată mai mult, la aceeași strategie a ghetoului: excluderea străinilor și concentrarea resurselor. Familia Rothschild a pus la punct cel mai rapid sistem de comunicație prin curieri din Europa, fapt ce le permitea să fie la curent cu evenimentele înaintea concurenților - dețineau, practic, un adevărat monopol asupra informației. În plus, mesajele schimbate între ei erau redactate în dialectul idiș vorbit în zona Frankfurtului, ceea ce echivala cu utilizarea unui cod înțeles numai de frați. Nu avea nici un rost să li se fure corespondența - oricum, nimeni nu ar fi fost în stare s-o descifreze! „Nici cei mai abili bancheri nu s-ar descurca în labirintul Rothschild”, recunoștea un financiar care făcuse o tentativă (inutilă) de a se infiltra în clan.

*Ferește-te să-ți întinzi prea mult forțele; străduiește-te fără încetare să ți le concentrezi. Geniul crede că poate face tot ceea ce îi vede pe alții făcând, dar este sigur că se va căi pentru fiecare risipă necugetată.*

*JOHANN WOLFGANG VON GOETHE, 1749 - 1832*

În 1824, James Rothschild a hotărât că venise vremea să se însoare. Se punea problema introducerii unui „străin” (unei „străine”) în inima clanului și a posibilității trădării secretelor. De aceea, James a preferat să ia în căsătorie pe fiica fratelui său Salomon. Familia a fost extaziată: se descoperise rezolvarea ideală a chestiunii. Decizia lui James a devenit o regulă: doi ani mai târziu, Nathan și-a măritat fata cu băiatul lui Salomon, iar în perioada următoare, cei cinci frați au pus la cale încheierea a optsprezece căsătorii de acest gen, dintre care șaisprezece, între veri primari.

„Suntem ca un mecanism de ceas: fiecare piesă are un rol esențial”, comenta Salomon. Și tot ca într-un mecanism de ceas, piesele funcționau într-un acord desăvârșit, fără ca nimeni să vadă ce se întâmpla înăuntru - nu se putea urmări decât înaintarea acelor de pe cadran. În timp ce alte familii bogate și puternice erau confruntate cu consecințele grave ale tumultuoasei prime jumătăți a secolului al XIX-lea, strâns unit, clanul Rothschild nu numai că a izbutit să-și păstreze, ci chiar și-a sporit până atunci nemaivăzuta sa forță financiară.

## **Comentariu**

Familia Rothschild a luat ființă într-o epocă ciudată. Provenea din locuri rămase oarecum în afara timpului, neschimbate vreme de secole întregi, însă a fost contemporana apariției fenomenului numit ulterior „revoluția industrială”, a Revoluției franceze și a unei serii de alte evenimente și prefaceri sociale. Membrii ei au întreținut tradițiile și mentalitățile trecutului și au rezistat impulsurilor centrifuge ale erei moderne. Din acest motiv, pot fi considerați o ilustrare emblematică a legii concentrării.

Poate că nimeni nu reprezintă această lege mai bine decât James Rothschild, fiul stabilit la Paris al bătrânului Amschel. James a fost martor la înfrângerea lui Napoleon, la restaurarea monarhiei Bourbonilor, la domnia „burgheză” a ramurii de Orleans, la reinstaurarea regimului republican și, în sfârșit, la încoronarea împăratului Napoleon al III-lea. Existența societății franceze, cu stilurile și modele ei care se succedau cu atâta repeziciune, parcurgea o epocă de permanentă schimbare. Fără să pară o relicvă anacronică, ivită dintr-un trecut fosilizat, James și-a condus familia de parcă ghetoul ar fi continuat să supraviețuiască prin membrii ei. A reușit să-i mențină coeziunea și forța. Numai ancorându-se adânc și ferm în tradiție au evitat, el și ai săi, riscurile derivei și naufragiului în plin haos. Concentrarea a alcătuit temelia puterii, averii și stabilității clanului Rothschild.

*Cea mai bună strategie este să fii întotdeauna foarte puternic; întâi, în general și apoi, în momentul decisiv. [...] Nu există lege strategică mai înaltă și mai simplă decât aceea a concentrării forțelor. [...] Pe scurt, principiul de căpetenie este: acționează cu cea mai mare concentrare.*

**Despre război, Carl von Clausewitz, 1780 -1831**

## **CHEILE PUTERII**

Lumea s-a lăsat cuprinsă de plaga unei divizări din ce în ce mai accentuate – între țări, grupări politice, familii și chiar indivizi. Ne aflăm într-o stare totală de dispersie și atomizare; nu reușim decât anevoie să ne concentrăm asupra câte unei direcții, hărțuiți fiind de năvala elementelor derutante, provenite din (și care caută să ne îndrepte către) o mulțime de altele. Nivelul de, „inflamabilitate” și conflictualitate al epocii actuale este mai ridicat ca oricând, iar noi, oamenii, l-am „interiorizat” introducându-l în existența noastră.

Soluția pare a fi o formă de retragere în sine a fiecăruia, de reîntoarcere spre trecut, de căutarea unor modalități de concentrare atât pe planul gândirii, cât și pe cel al acțiunii. După cum scria Schopenhauer, „Intelectul este o dimensiune a intensivului, nu o dimensiune a extensivului”. Și Napoleon cunoștea valoarea principiului concentrării – a lovirii cu toată forța a punctului cel mai slab al poziției inamicului în fond, în aceasta a constatat secretul succeselor sale de pe câmpul de luptă. Nu numai atât: voința și rațiunea lui erau calibrate pe aceeași idee – unicitatea clar definită și exclusivă a scopului, concentrarea la fel de exclusivă asupra atingerii lui și utilizarea acestor două „arme” împotriva unor adversari mai puțin „focalizați”, mai puțin capabili să reziste factorilor perturbatori ai atenției și concentrării. O asemenea „săgeată” va lovi întotdeauna și fără greș ținta, iar dușmanul va suferi o înfrângere copleșitoare.

Casanova atribuia succesul pe care îl repurta în viață capacității sale de a se

concentra asupra unui singur „obiectiv” și de a-l urmări neîncetat, până la victorie. Devenise un seducător irezistibil tocmai datorită felului său de a se dăruia total femeilor dorite. În acele câteva săptămâni sau luni cât era preocupat de o anumită cucerire, nu se mai gândea la nici o alta. Când a fost închis în străfundurile tainice ale Palatului Dogilor, de unde nu izbutise nimeni să evadeze vreodată, Casanova și-a concentrat mintea într-o unică direcție – aceea a fugii. Nu l-a descurajat nici schimbarea celulei, ceea ce însemna zădărnicierea unei munci de luni întregi la săparea tunelului. A mers înainte și, în final, a evadat. Mai târziu, avea să scrie: „Am fost întotdeauna ferm convins că, o dată ce un om își pune în minte să facă ceva și nu se mai îndeletnicește decât cu ducerea la îndeplinire a planului său, nu se poate să nu izbutească, indiferent câte greutăți va întâmpina. Un astfel de om va ajunge mare vizir sau papă”.

Concentrează-te asupra unui singur obiectiv, a unei singure ținte și nu te lăsa până n-o atingi. În ascensiunea către putere, vei avea mereu nevoie de ajutorul altora – de obicei, al celor mai puternici ca tine. Numai prostul cultivă o mulțime de relații, închipuindu-și că poate supraviețui întinzându-se mai mult decât îi e plapuma. Corolarul legii concentrării ne spune că îți economisești multă energie și obții mai mult dacă te fixezi la o singură sursă de putere. Inventatorul Nikola Tesla s-a ruinat crezând că, lucrând pe cont propriu, își asigura independența și nu a acceptat să slujească unui protector și sponsor unic. L-a refuzat și pe J. P. Morgan, care îi oferise un contract generos, în cele din urmă, „independența” lui Tesla nu a însemnat altceva decât că nu putea conta pe nici un patron, deși avea vreo duzină. Și-a înțeles greșeala abia după mulți ani

Toți marii pictori și scriitori ai Renașterii se luptau cu această problemă. Între ei (ba, poate, în mai mare măsură decât ceilalți), poetul și prozatorul din secolul al XVI-lea, Pietro Aretino. Acesta cunoscuse din plin umilințele suferite din nevoia de a-i sluji când unui principe, când altuia. La un moment dat, sătul de ei, s-a hotărât să-i intre în grații lui Carol Quintul, punând în slujba lui întreaga forță a peniței sale și a descoperit libertatea de a nu mai depinde decât de un unic protector. La rândul său, Michelangelo a trăit o experiență similară sub protecția papei Iuliu al II-lea, iar Galilei, sub cea a familiei Medici. În cele din urmă, un patron unic îți apreciază mai bine loialitatea devenind și dependent de serviciile tale, astfel încât stăpânul ajunge să-l slujească pe slujitorul său.

În sfârșit, puterea însăși reprezintă o concentrare. Orice organizație este condusă de un mic grup, care trage toate sforile. Adeseori, nu oamenii puternici sunt cei care dețin titlurile cele mai înalte. În jocul puterii, numai proștii bat drumurile, fără să-și fixeze ținta. Trebuie să afli cine controlează situația, cine este regizorul ascuns în spatele cortinei. În ascensiunea sa către centrul scenei politice a Franței, la începutul secolului al XVII-lea, Richelieu și-a dat seama că puterea nu aparținea regelui Ludovic al XIII-lea, ci reginei-mame. Prin urmare, s-a aliat cu ea și s-a ridicat dintre curteni, până la poziția de conducător efectiv al regatului.

Este suficient să descoperi un singur zăcământ de petrol – averea și puterea îți sunt asigurate pentru toată viața.

### **Imagine:**

Săgeata. Nu poți lovi două ținte cu o singură săgeată. Dacă gândul tău

hoinărește, nu vei nimeri inima dușmanului. Minte și săgeata trebuie să fie una. Numai prin această concentrare fizică și mentală săgeata se va înfige în țintă și-i va străpunge inima.

### **Ultimul cuvânt:**

*Pune preț pe intensitate mai mult decât pe extensivitate. Perfecțiunea constă în calitate, nu în cantitate. Extensivitatea în sine nu se ridică niciodată deasupra mediocrității și nenorocirea oamenilor preocupați de prea multe lucrări este că, dorind să-și înfigă degetele în toate prăjiturile, nu se aleg cu nici una. Intensitatea te ridică, iar în chestiunile înate, te așază printre eroi.*

(Baltasar Gracián, 1601 -1658)

### **CONTRAARGUMENT**

Concentrarea prezintă și unele primejdii, după cum există momente în care tactica cea mai avantajoasă este dispersarea. Luptându-se pentru supremația politică din China cu adversarii săi, naționaliștii, Mao și comuniștii săi s-au împărțit pe mai multe fronturi, utilizând ca arme principale sabotajul și ambuscada. Adeseori, dispersarea favorizează pe un combatant mai slab - ea constituie, de fapt, un principiu de bază al războiului de gherilă. Când ai de înfruntat o armată mai puternică decât a ta, a-ți concentra forțele înseamnă doar a te transforma într-o țintă mai lesne de lovit. Astfel, este preferabil să te „dizolvi” în peisaj, „hărțuindu-ți dușmanul și făcându-l să se simtă frustrat din cauza invizibilității tale”.

Alianța cu o unică sursă de putere este periculoasă îndeosebi prin faptul că această sursă poate pieri, pleca, ceda sau poate pierde influența de care se bucură și atunci ai de suferit și tu. Este exact ceea ce i s-a întâmplat lui Cesare Borgia, a cărui forță depindea de tronul pontifical al tatălui său, papa Alexandru al VI-lea. El fusese acela care îl pusese în fruntea armatelor Vaticanului și în numele căruia purta război de-a lungul și de-a latul Italiei.

La moartea neașteptată a papei (ucis, se spune, prin otrăvire), toată puterea lui Cesare s-a năruit, își făcuse mult prea mulți dușmani și nu mai exista nimeni în stare să-l apere de furia lor. În cazul când ai nevoie de protecție, este recomandabil, deci, să te conectezi la mai multe surse de sprijin. Această „mutare” este indicată mai cu seamă în perioadele de tulburare, tranziție, schimbare sau atunci când ai adversari numeroși. Cu cât slujești la mai mulți stăpâni, cu atât ai mai puțin de pierdut dacă unul din ei dispăre. În plus, o asemenea „dispersare” îți va permite să-l manevrezi pe unul împotriva celuilalt.

Dar chiar dacă de concentrezi asupra unei unice surse de putere, tot ai nevoie de prudență și de prevederea de a te pregăti pentru ziua când patronul tău nu te va mai putea ajuta.

În sfârșit, dacă nu te gândești decât la un singur lucru (țelul sau obiectivul tău), vei deveni o persoană insuportabil de plictisitoare, mai ales în domeniul creației artistice. Pictorul renașcentist Paolo Uccello era atât de obsedat de problema perspectivei, încât tablourile sale ajunseseră să pară lipsite de viață, pe câtă vreme Leonardo da Vinci, interesându-se de o gamă aproape infinită de fenomene și științe - arhitectură, pictură, artele războiului, sculptură, anatomie, inginerie - și-a transformat



această „dispersare” într-o sursă de putere. Asemenea genii sunt, însă, foarte rare. Noi muritorii de rând, ne aflăm mai în siguranță dacă ne conformăm legii concentrării și principiului intensității.

## **LEGEA**

### **24**

## **JOACĂ ROLUL CURTEANULUI DESĂVÂRȘIT**

### **ARGUMENT**

*Curteanul desăvârșit se simte în largul său numai într-o lume care gravitează în jurul puterii și unde determinantă este abilitatea politică. El stăpânește arta oblicității flexibile: îi lingusește, servil, pe cei puternici și îi îngenunchiază pe cei slabi cu o totală, deși elegantă, lipsă de sinceritate. Învață și pune în aplicare regulile de comportament ale curteanului și nimic nu va mai sta în calea ascensiunii tale.*

### **SOCIETATEA DE LA CURTE**

Faptul că societatea de la orice curte se grupează în jurul puterii ține, oricum, de însăși firea omenească. În trecut, nucleul îl reprezenta conducătorul, iar funcțiile curții erau multiple – pe lângă cea de a-l amuza pe acesta, menirea ei era, pe de o parte, de a consolida piramida ierarhică a regalității, aristocrației, în general a claselor superioare și, pe de alta, de a menține aceste clase de sus în raport de subordonare și de apropiere față de tron, în vederea supravegherii lor mai eficiente. Curtea slujește puterii în felurite moduri, dar, înainte de orice, ea trebuie să-și glorifice „patronul”, construind în jurul său un microcosm dominat de concurența acerbă a celor care se luptă să-i intre în voie și să-i obțină favoarea.

Viața de curtean este un joc periculos. Un călător arab din secolul al XIX-lea a vizitat curtea din Darfur a ceea ce este astăzi Sudanul și ne povestește că cei care se bucurau de privilegiul de a trăi în preajma sultanului erau supuși, prin protocol, regulii de a face exact ceea ce făcea acesta: dacă se întâmpla să se lovească, și ei se loveau la fel, dacă în timpul unei vânători, cădea de pe cal, cădeau și ei.

În fond, o asemenea maimuțăreală exista la toate curțile din lume. Pericolul aducător de cele mai mari necazuri era să nu-i fie pe plac „stăpânului” – orice pas greșit putea însemna exilul sau chiar moartea. Curteanul abil trebuia să meargă atent, ca pe sârmă, făcându-se plăcut, dar cu măsură, arătându-se supus, dar distingându-se, într-un fel sau altul, dintre ceilalți curteni, deși neajungând până la a amenința puterea conducătorului.

Marii curteni din toate timpurile au stăpânit arta manipulării oamenilor. La fel și astăzi. Ei știu să-l facă pe rege să se simtă și mai rege, iar pe toți ceilalți, și mai temători față de puterea lor. Sunt magicieni ai aparențelor, care înțeleg că, la curte, cele mai multe lucruri sunt judecate după ceea ce par. Marii curteni sunt rafinați și politicoși; agresiunea lor este voalată și indirectă. Maeștri ai cuvântului, ei nu spun niciodată mai mult decât trebuie, scoțând profitul maxim dintr-un compliment sau dintr-o insultă camuflată. Exerciță o atracție magnetică, pentru că, știind să facă pe plac oamenilor, aceștia nu se mai îndepărtează de ei, cu toate că nici nu se coboară să

lingușească, nici nu se umilesc în vreun alt fel. Marii curteni ajung favoriții regilor și trag foloase din această situație. Adeseori, dețin mai multă putere decât monarhul însuși, pentru că sunt adevărați vrăjitori în acumularea atuurilor influenței.

Există mulți care să „expedieze” cu un gest disprețuitor ideea vieții de curte, considerând-o o rămășiță a altor epoci – un anacronism. După cum spunea Machiavelli, aceștia gândesc „ca și cum cerurile, soarele, elementele și oamenii și-ar fi schimbat ordinea mișcărilor și a puterii, [ca și cum] ar fi altfel decât ceea ce erau în vremurile străvechi”. Poate că nu mai avem „regi-Soare”, însă există destui indivizi convinși că soarele se învâрте în jurul lor. Curțile regale au dispărut într-o măsură mai mare sau mai mică, și-au mai pierdut din puterea de altădată, dar fenomenul curții și curtenii continuă să existe, pentru că există puterea. Rareori i s-ar mai putea pretinde vreunuia să cadă de pe cal, însă legile care guvernează politica de curte au la fel de puțin de-a face cu timpul ca și legile puterii. Prin urmare, avem multe de învățat de la marii curteni din trecut și din prezent.

### LEGILE POLITICII DE CURTE

Evită ostentația. Nu este niciodată prudent să spui vrute și nevrute despre tine însuși sau să atragi atenția asupra acțiunilor tale. Cu cât vorbești mai mult despre ele, cu atât dai naștere la o mai mare suspiciune. În plus, îți atragi invidia egalilor tăi, ceea ce i-ar putea îndemna să uneltească împotriva ta și să te „înjunghie” pe la spate. Fii atent, fii cât se poate de atent să nu îți fărâmițezi succesele și să nu crezi vreodată impresia că ai avea o mai bună părere despre tine însuși decât despre alții. În general, este preferabilă modestia.

### CEI DOI CÂINI

*Bărbos, credinciosul câine de ogradă, care își slujește zelos stăpânul, o vede din întâmplare pe vechea sa cunoștință, cârlionțata cățelușă de salon, Joujou, șezând la fereastră pe o perniță moale. Apropiindu-se sfios și plin de afecțiune, ca un copil de un părinte, numai cât nu îi dau lacrimile de emoție și acolo, sub fereastră, se pune pe scheunat, pe dat din coadă și pe sărit de colo până dincolo, de bucurie.*

*„Ce fel de viață duci acum, Joujoutka, de când te-a luat stăpânul în casă? Îți mai aduci aminte, vezi bine, cât de des sufeream de foame prin curte. Cum e slujba ta de acum?”*

*„Aș face păcat dacă m-aș plânge de ce noroc a dat peste capul meu”, răspunde Joujoutka. „Stăpânul meu nu mai știe cum să-mi intre în voie. Trăiesc în bogăție și belșug, mănânc și beau din farfurii de argint. Mă joc cu stăpânul și dacă obosesc, mă odihnesc pe covoare sau pe o sofa moale. Dar ție cum îți mai merge?”*

*„Mie?”, răspunde Barbos, lăsându-și coada în jos, legănând-o ca pe un bici și plecându-și capul, abătut. „Mie îmi merge tot așa cum știi. Rabd de frig și de foame. Stau aici să păzesc casa stăpânului și trebuie să dorm sub zid, unde mă udă ploaia. Și dacă latru când nu se cuvine, mă bate. Dar cum, ai făcut tu, așa de mică și de prăpădită, ca să-i intri în suflet, în vreme ce eu mă spetesc aici degeaba? Tu cum faci?”*

*„Cum fac?! Ce întrebare!” a răspuns Joujou în batjocură. „Eu fac sluj”.*

FABULE, IVAN KRÂLOV 1768 - 1844

**Practică nonșalanța.** Nu părea niciodată că te spetești muncind. Lasă lumea să creadă că talentul tău firesc te ajută să faci totul cu o ușurință care te plasează mai degrabă în rândul geniilor decât al maniacilor muncii. Chiar dacă un lucru îți solicită mult efort, dă impresia că l-ai realizat fără trudă - oamenii preferă să nu vadă cum salahorești, ceea ce reprezintă o altă formă de ostentație. Lasă-i mai bine să se minuneze de grația cu care ți-ai dus la bun sfârșit munca, decât să se întrebe de ce ți-a trebuit atâta osteneală.

**Fii zgârcit cu flateria.** S-ar zice că superiorii nu se satură niciodată să primească laude, dar până și lucrurile cele mai bune se devalorizează prin exces. Prea multă flaterie trezește suspiciunile colegilor egali în rang cu tine. Învăță arta flateriei indirecte - de pildă, estompându-ți contribuția proprie, astfel ca superiorul tău să strălucească și mai tare.

**Fă-te remarcat.** Situația este paradoxală: pe de o parte, nu trebuie să ieși prea mult în evidență, iar pe de altă parte, ți se cere să te faci remarcat. La curtea lui Ludovic al XIV-lea, simplul fapt că regele își oprea privirea asupra unui curtean îi asigura acestuia ascensiunea imediată în ierarhie. Nu ai nici o șansă de avansare dacă nu te ridici și nu te detașezi din masa curtenilor. Această manevră necesită multă abilitate. Adeseori, este vorba, pur și simplu, despre a fi văzut, în sensul concret al termenului. Acordă atenția corespunzătoare ținutei și apoi găsește un anumit element care să te distingă - dar în mod subtil! O chestiune de stil și de imagine.

**Adaptează-ți stilul și limbajul la persoana cu care ai de-a face.** Acea falsă idee despre egalitate - după care, dacă vorbești și te porți la fel cu toată lumea, indiferent de ranguri, devii omul cel mai civilizat - a stat la baza multor greșeli. Inferiorii tăi vor interpreta amabilitatea ta drept condescendență (adică o politețe disprețuitoare, de sus în jos), ceea ce și este, iar superiorii se vor simți ofensați, deși, uneori, fără a fi dispuși s-o recunoască. Trebuie să-ți schimbi stilul și felul de a vorbi, în funcție de persoana cu care ai de-a face. Aceasta nu înseamnă să minți, ci să „joci”, ceea ce este o artă, nu un talent înnăscut. Însușește-ți această artă și să știi că adevărul cuprins în ea se regăsește în numeroase și variate forme de cultură prezente la „curtea” contemporană: niciodată să nu presupui că principiile și criteriile tale comportamentale și de evaluare sunt universale. Nu numai că reprezintă o dovadă de inabilitate să crezi contrariul, ci te și pune în dezavantaj.

*Este un lucru înțelept să fii politicos; prin urmare, mojicia este o prostie. A-ți face dușmani din pricina unei impoliteți încăpățânate și fără rost este un act la fel de nebunesc ca și cel de a-ți da foc la propria casă. Căci politețea seamănă cu jetoanele [de la joc]: este o monedă în chip mărturisit fals, cu care ar fi o prostie să te arăți avar. Când se va folosi de ea, înțeleptul va fi darnic. [...] Ceara, o substanță de felul ei tare și sfărâmicioasă, poate fi înmuiată cu puțină căldură, astfel încât să ia forma pe care dorești să i-o dai. Tot așa, fiind politicos și prietenos, îi faci și pe oameni maleabili și serviabili, cu toate că sunt în stare să se arate morocănoși și răuvoitori. Prin urmare, politețea este pentru firea omenească ceea ce este căldura pentru ceară.*

**Nu fi niciodată aducătorul veștilor proaste.** Regele îl trimite la moarte pe mesagerul sosit cu vești rele: este un „clișeu”, dar ceva adevăr tot cuprinde. Trebuie să faci tot ce îți stă în putință, să minți și să înșeli dacă nu se poate altfel, numai să te asiguri că sarcina de a da o asemenea știre îi revine altui coleg. Nu aduce decât vești bune și superiorii se vor bucura să te vadă.

**Nu te împrieteni din proprie inițiativă cu superiorul și nu intra în intimitatea sa.** El nu are nevoie de un prieten subaltern, ci de un subaltern, pur și simplu. Nu îl aborda niciodată în mod familiar sau neprotocolar și nu te comporta ca și cum ați fi în relații amicale – prerogativa aceasta îi aparține numai lui. Dacă el decide să te trateze ca prieten, răspunde-i cu o prietenie precaută. Altminteri ia-o în direcția cealaltă și subliniază distanța care vă separă.

**Nu-ți critica niciodată în mod direct superiorii.** Acest lucru ar trebui să fie de la sine înțeles, însă există situații frecvente în care o anumită critică este necesară – situații când a nu spune nimic sau a te abține să dai un sfat înseamnă a te expune unui alt gen de riscuri. Trebuie, deci, să înveți să-ți prezinți opiniile critice și sugestiile în forma cea mai indirectă și mai politicoasă cu putință. Gândește-te de două-trei ori înainte și exprimă-te ocolit și cu menajamente. Alege calea subtilității și a delicateței.

**Abține-te de la a solicita favoruri superiorilor.** Nimic nu îi irită mai tare decât să fie puși în postura de a ți le refuza, ceea ce le provoacă un sentiment de culpabilitate de care te vor acuza tot pe tine. Cere hatâruri cât mai rar și deprinde-te să simți când se cuvine să te oprești. Decât să le cerșești, mai bine câștigă-le, astfel ca „regele” locului să ți le acorde în chip de recompensă meritată, de bunăvoie și, ia seama la un aspect încă și mai important: nu solicita niciodată favoruri în numele altuia, mai ales al unui prieten.

**Nu fă niciodată glume pe seama înfățișării sau gustului cuiva.** Spiritul vioi și umorul constituie calități esențiale pentru un bun curtean, ba există uneori împrejurări când este binevenită și flecăreala, dar evită orice glumă la adresa înfățișării ori gustului – două domenii deosebit de sensibile, mai ales dacă este vorba despre superiorii săi. Abține-te de la asemenea „poante” chiar și în absența persoanelor vizate. Nu ai face decât să-ți sapi singur groapa.

**Nu-ți asuma rolul cinicului curții.** Exprimă-ți admirația pentru munca bine făcută a altora. Dacă îi critici mereu pe toți egalii și subordonații, o parte a reproșurilor se va răsfrânge și asupra ta, însoțindu-te, ca un nor cenușiu, oriunde te duci. Oamenii vor murmura nemulțumiți la fiecare comentariu cinic pe care îl emiți și se vor simți iritați. Dând glas aprecierilor admirative rostite cu modestie, atragi atenția, indirect, asupra propriilor tale realizări. Talentul de a ne manifesta uimirea și lauda ca și când le-am împărtăși cu adevărat reprezintă un dar prețios și rar, însă cu atât mai valoros.

**Fii realist în evaluarea propriei tale persoane.** Oglinda este o invenție

miraculoasă. Fără ea, câte păcate împotriva frumosului și a bunei cuviințe nu s-ar comite! Ai nevoie de o oglindă și pentru faptele tale. Uneori, te poți baza pe ceea ce îți spun cei din jur, arătându-ți cum te văd și ce cred, dar metoda aceasta nu este cea mai sigură. Oglinda ta trebuie să fii tu însuși deprinde-te să te privești din afară, cu ochii altora. Oare nu ești prea servil? Nu cumva îți dai prea multă osteneală să-i intri în voie cuiva? Dai impresia că ai fi însetat de atenție, ca și când ai simți că te afli în declin? Observă-te cu luciditate și vei evita o mulțime de gafe.

**Stăpânește-ți stările emoționale.** Asemenea unui actor pe scenă, trebuie să înveți să plângi sau să râzi la comandă atunci când este cazul. Este necesar să îți ascunzi furia și frustrarea, ca să arăți doar mulțumire și aprobare. Trebuie să devii stăpân absolut pe expresia feței. Nu ai decât să numești „minciună” toate acestea, dar dacă preferi să nu intri în joc și să rămâi sincer, deschis și corect, să nu te plângi că ești socotit nesuferit și arogant!

**Adaptează-te la spiritul vremii tale.** Un ușor aer „retro” conferă un anumit farmec, cu condiția să evoci o perioadă situată cu cel puțin douăzeci de ani în urmă. A adopta stilul de acum zece ani este ridicol – în afară de cazul în care joci rolul bufonului curții. Fii în pas cu timpul în felul de a gândi, chiar dacă epoca de față ți se pare vulgară, prozaică și de prost gust. Nu încerca totuși să o iei înaintea vremii, fiindcă nu te va mai înțelege nimeni. Ar fi preferabil să nu exagerezi, singularizându-te: măcar creează impresia că trăiești conform spiritului contemporan!

**Fă-te agreabil.** Este un punct de o importanță capitală. Firea omenească, mereu aceeași, ne îndeamnă să fugim de ceea ce este neplăcut și respingător, în timp ce farmecul și promisiunea unei desfătări ne atrage ca lumina pe molii. Devino această lumină și vei ajunge pe culmi. Cum viața e plină de necazuri, iar bucuriile sunt puține, vei fi indispensabil, ca hrana și apa. Acest sfat poate părea elementar, însă tocmai lucrurile elementare tind să fie trecute cu vederea și subestimate. Sigur că nu toți oamenii sunt la fel: nu oricine este în stare să joace rolul favoritului, pentru că nu toată lumea a fost înzestrată cu farmec și cu spirit, dar absolut fiecare din noi dispune de capacitatea de a se controla, evidențiindu-și calitățile și ascunzându-și defectele.

*Cine cunoaște viața de la curte știe să-și stăpânească gesturile, privirile și expresia chipului; este profund și impenetrabil; își ascunde neplăcerile, le zâmbește dușmanilor, își înăbușă supărarea, își maschează pasiunile, își calcă pe inimă, vorbește și acționează împotriva sentimentelor proprii.*

**Jean de La Bruyère, 1645 -1696**

## **SCENE DIN VIAȚA DE CURTE: Fapte exemplare și erori fatale**

### **Scena I**

Alexandru cel Mare, cuceritorul bazinului mediteranean și al Orientului Mijlociu până departe, către India, îl avea drept mentor pe marele Aristotel și, în întreaga sa viață, a rămas devotat filosofiei și învățăturilor date de maestrul său. Odată i s-a plâns acestuia că în timpul campaniilor îndelungate, nu avea pe nimeni cu care să discute

filosofie. Aristotel i-a sugerat să-l ia cu ei pe Callisthehes, un fost discipol al său, filosof promițător la rândul lui.

Maestrul îl școlise bine, pregătindu-l și pentru a deveni un bun curtean, dar tânărul își cam râdea de toate acestea. Credea numai în cugetarea pură, în cuvintele simple, lipsite de podoabele retoricii și care să transmită doar adevărul-adevărat. Dacă Alexandru ținea atât de mult să învețe, se gândea el, nu avea cum să nu prețuiască pe un om care obișnuia să spună deschis ceea ce credea. Într-una dintre campaniile cele mai importante, Callisthenes a fost atât de sincer, după obiceiul său, încât Alexandru și-a pierdut răbdarea și a pus să fie omorât.

### **Comentariu**

La curte, sinceritatea este o nebunie. Sa nu comiți niciodată prostia de a-ți închipui că pe superiorul tău îl interesează criticile pe care i le faci, oricât de îndreptățite ar fi ele.

### **Scena a II-a**

Încă din epoca dinastiei Han, acum două mii de ani, învățații chinezi au alcătuit o serie de scrieri numite *Cele douăzeci și una de istorii*, o „biografie” oficială a fiecărei dinastii, cuprinzând relatări, date statistice, cifre ale dărilor și veniturilor și cronici de război. Fiecare dintre aceste Istории conține și un capitol intitulat „Evenimente neobișnuite”, unde, între listele cutremurelor și inundațiilor, apar pe neașteptate descrieri ale unor întâmplări ciudate, cum ar fi nașterea unor oi cu două capete, găște sălbatice care zburau îndărăt, stele răsărite brusc în diferite părți ale boitei cerești și așa mai departe. Cutremurele pot fi verificate după repere istorice clare, dar consemnările despre ivirea unor monștri sau a unor fenomene naturale bizare au fost introduse, în mod cert, cu un anumit scop și ele sunt întotdeauna grupate mai multe la un loc. Ce ar putea să însemne acest lucru?

În China, împăratul era considerat mai presus de oameni – o forță a naturii. Imperiul său era socotit centrul universului și toate se învârteau în jurul său. El întruchipa perfecțiunea. A-l critica sau a-i judeca faptele ar fi fost totuna cu a pune în discuție ordinea divină a firii. Nici un înalt dregător și nici un curtean nu cutezau să-i adreseze nici cea mai blândă sugestie, reproș sau avertisment. Totuși împărații nu erau infailibili, iar țările lor aveau uneori de suferit de pe urma greșelilor acestora. Singura cale de a-i sfătui și de a-i îndrepta spre prudență era ca în cronicile de curte să se insereze povestiri din acestea ciudate și oarecum neliniștitoare. Împăratul citea relatările despre găștele care zburau cu spatele ori despre ieșirea lunii de pe orbita ei și își dădea seama că era avertizat: acțiunile sale scoteau universul din starea sa firească de echilibru și, ca urmare, trebuiau schimbate.

### **Comentariu**

Pentru curtenii Chinei antice, găsirea modalității potrivite de a-i da un sfat împăratului constituia o problemă extrem de importantă. De-a lungul timpului, mii de sfetnici își pierduseră viața încercând să-și pună în gardă sau să-și îndrume stăpânul. Ca să nu implice un asemenea risc, criticile trebuiau să fie indirecte, deși nu chiar atât de indirecte încât să nu își mai atingă țelul. Soluția aleasă: cronicile - nimeni anume nu

era muștră, iar sfaturile îmbrăcau haina unor formulări cât mai impersonale cu putință, dându-i, totuși, de înțeles monarhului că situația amenința să devină gravă.

În ceea ce te privește, „stăpânul” tău nu este un supraom, nu îl socotește lumea unicul centru al universului, dar aceasta nu îl împiedică să fie convins că totul se învârtă în jurul său. Dacă îi adresezi critici, el nu va vedea decât criticul. Ca și abili curteni chinezi, caută un mijloc de a dispărea, ca persoană, în spatele criticii propriu-zise sau a avertismentului. Utilizează simboluri și alte metode piezișe, indirecte, de a schița tabloul problemelor viitoare, fără să îți riști capul.

### **Scena a III-a**

Pe la începutul carierei sale, arhitectul francez Jules Mansart a primit comanda de a proiecta niște adăugiri minore la palatul de la Versailles al regelui Ludovic al XIV-lea. Pentru fiecare în parte, Mansart a desenat planuri care să respecte îndeaproape indicațiile suveranului și apoi le-a supus majestății-sale.

Saint-Simon, curteanul, descrie „tehnica” de abordare adoptată de arhitect în discuțiile cu monarhul: „Deosebita sa iscusință consta în a-i arăta regelui planuri care cuprindeau, în chip intenționat, câte o anumită imperfecțiune, adesea, în legătură cu grădinile, care nu erau specialitatea lui Mansart. După cum Mansart se și aștepta, regele observa greșeala și propunea o soluție, moment în care Mansart scotea o exclamație răsunătoare și spunea în auzul tuturor că el nu ar fi descoperit niciodată acea eroare pe care regele o găsisese și o rezolvase cu atâta măiestrie; se arăta plin de admirație și mărturisea că, pe lângă rege, nu este decât un biet învățăcel”. La vârsta de treizeci de ani, după ce își aplicase de nenumărate ori metoda, Mansart a primit o comandă regală de mare prestigiu – deși avea mai puțin talent și mai puțină experiență decât o serie de alți arhitecți francezi ai vremii, lui i-a revenit onoarea de a se ocupa de extinderea palatului Versailles. De atunci încolo a și rămas arhitectul regelui.

### **Comentariu**

În tinerețe, Mansart văzuse cum numeroși artiști și meseriași aflați în serviciul lui Ludovic al XIV-lea își pierduseră slujba nu din lipsă de talent, ci din cauza unor stângăcii în relațiile de societate, care i-au costat scump și s-a hotărât să nu comită o asemenea greșală. Mansart se străduia întotdeauna să-l facă pe rege să se simtă mulțumit de sine, hrănindu-i vanitatea în modul cel mai deschis.

Să nu cumva să crezi că talentul, calitățile și învățătura ar fi suficiente. La curte, arta de a deveni un bun curtean contează mai mult decât talentul. Să nu neglijezi niciodată să-ți cultivi disponibilitățile legate de întreținerea relațiilor cu oamenii doar de dragul de a te consacra studiilor. Talentul cel mai important este acela de a-ți ajuta „stăpânul” să pară mai înzestrat, mai inspirat și mai priceput decât toți cei din jurul său.

### **Scena a IV-a**

Jean-Baptiste Isabey fusese pictorul neoficial al curții napoleoniene. În timpul Congresului din 1814 de la Viena, după ce, înfrânt, împăratul își acceptase exilul pe insula Elba, participanții la această reuniune unde urma să se decidă soarta Europei l-

au invitat pe artist să immortalizeze acest eveniment istoric printr-o pictură epică.

Îndată după sosirea sa la Viena, Isabey a primit vizita prințului de Talleyrand, care conducea delegația franceză și venise să-i explice că, avându-se în vedere rolul său în această întrunire, era cazul să fie înfățișat în centrul tabloului. Plin de cordialitate, pictorul s-a declarat de acord. După câteva zile, a trecut să-l vadă și ducele de Wellington, șeful delegației britanice, care i-a spus exact același lucru pe care îl auzise de la Talleyrand. Mereu la fel de polidcos, Isabey i-a răspuns că, într-adevăr, ducele trebuia să se afle în centrul atenției.

Plimbându-se prin atelierul său, artistul se chinuia cu rezolvarea dilemei. Dacă i-ar fi plasat pe oricare dintre acești mari bărbați de stat acolo unde doreau, ar fi creat un incident diplomatic și ar fi stârnit tot soiul de resentimente tocmai într-un moment în care era mai multă nevoie de pace și bună înțelegere. La sfârșit, când tabloul a fost dezvelit, atât Talleyrand, cât și Wellington s-au simțit onorați și satisfăcuți. Lucrarea prezintă o sală spațioasă, plină cu diplomați și politicieni din toate marile puteri ale Europei. Într-o parte, ducele de Wellington pare a fi pe punctul de a intra și ochii tuturor se îndreaptă spre el – este, într-adevăr, „în centrul atenției” – în timp ce prințul de Talleyrand ocupă centrul tabloului.

### **Comentariu**

Adeseori este foarte greu să-ți satisfaci șeful, dar ca să mulțumești doi șefi dintr-o singură lovitură, trebuie să fii un geniu în arta de curtean. Asemenea situații dificile sunt frecvente: acordând atenție unuia dintre superiori, îl superi pe altul. Este necesar să înveți să navighezi printre Scylla și Charybda, fără să te scufunzi. Șefii trebuie să primească ceea ce li se cuvine – ai grijă ca, din nebagare de seamă, slujind unui stăpân, să nu trezești resentimentele altuia.

### **Scena a V-a**

George Brummell, cunoscut și ca Beau Brummell, și-a pus amprenta asupra anilor de la sfârșitul secolului al XVIII-lea prin eleganța incomparabilă a ținutei sale vestimentare, prin lansarea pantofilor cu cataramă (adoptați, curând, de toți cei care țineau să se numească „dandies”) și prin inteligența replicilor sale. Casa lui din Londra era locul cel mai șic din capitală, iar stăpânul ei devenise o autoritate incontestabilă în domeniul modei. Dacă îi dis plăceau încălțărilor tale, le aruncai cât colo și îți făceai rost numaidecât de unele din cele pe care le purta el. A dus arta de a înnoda cravata pe culmile perfecțiunii – se spune că lordul Byron își petrecuse multe nopți în fața oglinzii, încercând să-și dea seama de secretul perfectelor noduri de cravată ale lui Brummell.

Unul dintre cei mai mari admiratori ai celebrului dandy era însuși prințul de Wales, căruia îi plăcea să se considere un tânăr elegant și de bun gust. Numărându-se printre curtenii prințului (și beneficiind și de o alocație plătită de tron), Brummell a ajuns curând să se simtă atât de sigur de poziția sa la curte, încât a început să-și permită să glumească în legătură cu excesul ponderal al acestuia, poreclindu-l „Big Ben”. Cum suplețea fizică reprezenta o calitate esențială pentru un dandy, această critică era teribil de aspră. În timpul unui dineu la care servitorii nu se mișcau suficient de repede, Brummell i s-a adresat moștenitorului coroanei britanice cu cuvintele: „Dar sună o dată, Big Ben!” Prințul a sunat, dar când valetul și-a făcut apariția, i-a ordonat



să-l dea afară pe Brummell și să nu-i mai permită niciodată să pătrundă în palat.

În ciuda căderii în dizgrație, Beau Brummell a continuat să-i trateze pe toți cei din jur cu aceeași aroganță. Rămas fără protecția prințului de Wales și fără renta regală, afundat până la gât în datorii, și-a păstrat manierele insolente, astfel încât s-a văzut părăsit de toată lumea. A murit în cea mai neagră sărăcie, singur și cu mintea tulburată.

### **Comentariu**

Glumele sclipind de inteligență și de o ironie adesea devastatoare fuseseră, în parte, unul dintre motivele pentru care prințul îl îndrăgise. Totuși nici chiar el, arbitrul eleganței și al modei, nu putea scăpa nepedepsit după ce își îngăduise să glumească pe seama înfățișării protectorului său, mai ales în prezența acestuia. Nu fă niciodată glume, oricât de voalate, la adresa fizicului unei persoane mai dolofane, cu atât mai puțin dacă această persoană îți este șef. Azilurile de săraci ale istoriei sunt pline de oameni care au preferat să nu asculte de acest sfat.

### **Scena a VI-a**

Papa Urban al VIII-lea dorea ca posteritatea să-i rezerve un loc și în panteonul poezilor, ceea ce era peste putință să se întâmple, chiar în condițiile în care gustul literar al respectivei posterități nu ar fi depășit mediocritatea. În 1629, ducele Francesco d'Este, cunoscând veleitățile de condeier manifestate de papă, l-a trimis ca ambasador la Vatican pe poetul Fulvio Testi. Dintr-una din scrisorile lui Testi către duce înțelegem motivele desemnării sale ca emisar diplomatic pe lângă Sfântul Părinte: „După încheierea discuției noastre, am îngenuncheat înainte de a mă retrage, însă sanctitatea-sa mi-a făcut semn să-l urmez și s-a îndreptat spre o altă încăpere, unde își are dormitorul, iar după ce a ajuns lângă o masă, a înșfăcat un maldăr de hârtii și, întorcându-și către mine fața zâmbitoare, a spus: „Am dori ca excelența voastră să asculte unele din poemele noastre.” Într-adevăr mi-a citit două poeme pindarice foarte lungi, unul întru lauda Prea-sfintei Fecioare, iar celălalt, despre contesa Matilda”.

Nu știm cu exactitate care era părerea lui Testi asupra acestor producții literare, căci ar fi fost primejdios pentru el să și-o exprime deschis, fie și într-o scrisoare particulară. Poetul continuă, însă, după cum urmează: „Eu, așa cum o cerea momentul, am comentat fiecare vers aducând laudele necesare și, după ce am sărutat piciorul sanctității-sale drept mulțumire pentru un asemenea neobișnuit semn de bunăvoință [citirea poemelor], am plecat”. Câteva săptămâni mai târziu, când ducele însuși l-a vizitat pe papă, a fost în măsură să-i recite strofe întregi din poemele sanctității-sale și i-a înălțat destule laude pentru ca papa să devină „atât de încântat, încât părea că își pierduse mințile”.

### **Comentariu**

În chestiuni de gust, nu-ți poți niciodată flata, îndeajuns de servil, stăpânul. Gustul reprezintă unul dintre punctele cele mai sensibile ale orgoliului – să nu îi contești și nici să nu îi pui în discuție gustul acestuia – poeziile lui sunt sublime, hainele, impecabile, iar stilul său e un model pentru toți.

### **Scena a VII-a**

Într-o bună zi, după ceasurile amiezii, Chao, care a stăpânit ținutul din preajma râului Han între 358 și 333 î. Hr., s-a îmbătat și a adormit în grădinile palatului Păstrătorul coroanei, a cărui unică atribuție era să aibă grijă de podoaba creștetului domnesc, a trecut pe alee și l-a văzut pe Chao dormind dezvelit, fără mantie. Se făcea răcoare, astfel încât curteanul și-a scos mantia sa, l-a acoperit și a plecat.

Trezindu-se, Chao a văzut mantia și și-a întrebat suita: „Cine a pus veșmântul acesta pe mine?” „Păstrătorul coroanei”, i-au răspuns însoțitorii săi. A trimis de îndată să-l cheme pe păstrătorul oficial al mantiei și l-a pedepsit pentru că și-a neglijat îndatoririle, apoi a cerut să fie adus înaintea sa păstrătorul coroanei și a pus să fie decapitat.

### **Comentariu**

Nu îți depăși atribuțiile. Fă numai ceea ce ești desemnat să faci, dându-ți toată silința de care ești în stare, dar nu mai mult decât atât. Majoritatea crede că a munci mai mult este totuna cu a munci mai bine. Nu face niciodată impresie bună să te omori străduindu-te – dimpotrivă, lumea începe să te bănuiască: nu cumva vrei să ascunzi vreo greșeală? Dacă îndeplinești sarcini care nu ți-au fost repartizate, trezești suspiciuni. Dacă ești păstrătorul coroanei, fii păstrătorul coroanei. Rezervă-ți excesul de energie pentru activitățile extraprofesionale.

### **Scena a VIII-a**

Într-o zi, ca să se distreze, pictorul renașcentist Fra Filippo Lippi (1406 -1469), împreună cu câțiva prieteni, au ieșit cu barca în largul coastei orașului Ancona. S-au îndepărtat cam mult de țărm și au fost capturați de două galere maure, apoi, puși în lanțuri, au fost vânduți ca sclavi în nordul Africii. Filippo a petrecut optsprezece luni nesfârșite în captivitate, trudind și sperând să se întoarcă în Italia.

Avusese nu o dată prilejul să-l vadă trecând pe omul care îl cumpăraseră și, într-o zi, s-a gândit să-i schițeze portretul, cu un tăciune. Deși cetluit în lanțuri, s-a tras lângă un perete alb și acolo l-a desenat pe stăpânul său în mărime naturală, înveșmântat în straiile lui maure. Acesta a auzit iute despre cele întâmplate, mai ales că nu exista nimeni prin partea locului care să aibă o asemenea îndemânare. Se minunau cu toții ca și cum ar fi fost un miracol, un dar de la Dumnezeu. Portretul l-a mulțumit așa de tare pe „subiectul” său, încât acesta i-a redat imediat lui Filippo libertatea și l-a luat în slujbă la curtea sa. Nu după mult timp, unul după altul, toți bărbații de seamă de pe coasta berberă au început să se perinde ca să admire superbe portrete în culori pe care Filippo continua să le facă și, în cele din urmă, în semn de recunoștință pentru onoarea ce o adusese asupra casei sale, stăpânul său l-a trimis în siguranță, înapoi în patrie.

### **Comentariu**

Cei care muncim la (și pentru) alții suntem și noi, întrucâtva, capturați de pirați și vânduți ca sclavi. Deși nu ne putem compara cu Filippo Lippi, semănăm cu el în sensul că posedăm totuși un talent oarecare, o pricepere, un dar de a face unele lucruri mai bine decât alții. Dăruiește-i stăpânului tău talentul acela și te vei ridica

deasupra celorlalți curteni. Dacă trebuie, lasă-l să se împăuneze cu meritele tale, oricum această situație nu va dura. Folosește-te de el ca de o treaptă, de o modalitate prin care să-ți arăți calitățile și, eventual, ca să-ți cumperi cu ele libertatea.

### **Scena a IX-a**

Alfonso I al Aragonului avea un slujitor care, odată, i-a spus că în noaptea dinainte visase că regele îi dăruise arme, cai și veșminte. Foarte generos și nobil din fire, acesta s-a hotărât să se amuze împlinind visul omului și i-a dat, pe loc, exact darurile visate.

Nu după mult timp, slujitorul l-a anunțat pe stăpânul său că mai avusese un vis, în care se făcea că regele îi dăruia o grămadă mare de florini de aur. Alfonso a zâmbit și l-a sfătuit: „De acum înainte, să nu mai crezi în vise, fiindcă te mint”.

### **Comentariu**

Reacționând așa cum a reacționat la primul vis al slujitorului său, regele și-a păstrat controlul situației, îndeplinind dorințele visate, și-a atribuit o putere supraumană, cu toate că a făcut-o într-o formă blândă și glumeață. La cel de-al doilea vis, însă, toată aparența magică s-a destrămat – nu mai era vorba decât despre o escrocherie urâtă a unei slugi.

Nu cere niciodată prea mult – învață când să te oprești. A dăruii constituie o prerogativă a stăpânului: el alege în ce moment și ce anume vrea să dea, fără să-l îmboldești tu. Nu îi da ocazia să-ți respingă solicitarea. Este preferabil să-ți câștigi favorurile pe merit, astfel încât să-ți fie dăruite fără să le ceri ceri.

### **Scena a X-a**

Marele peisagist englez J. M. W. Turner (1775 – 1851) era un colorist renumit, a cărui paletă se remarcă prin strălucire și prin irizări stranii. Culorile din tablourile sale aveau o forță atât de mare, încât foarte mulți pictori se fereau ca de foc să-și expună lucrările alături de ale lui Turner, care le făceau să pară șterse și neinteresante.

Sir Thomas Lawrence a avut, odată, ghinionul de a-și vedea două dintre pânze încadrând capodopera turneriană *Colonia* (Peisaj din Köln). S-a plâns și a protestat cu vehemență în fața proprietarului galeriei de artă care găzduia expoziția. Acesta a rămas neclintit – la fel și tablourile: la urma urmei, peisajul trebuia să stea lângă lucrările cuiva. Turner, însă, a auzit despre incident și, înainte de deschiderea oficială a expoziției, a mai redus din luminozitatea intensă a cerului auriu de deasupra Kölnului „său”, înăbușind culorile până la a le face la fel de terne ca ale lui Lawrence. Un prieten care văzuse pictura s-a apropiat de el și a exclamat îngrozit: „Ce ai tăcut cu tabloul?!” „Păi bietul Lawrence era așa de nenorocit”, a explicat Turner, „și nu e decât funingine. O s-o șterg după expoziție”.

### **Comentariu**

Neliniștile unui curtean au întotdeauna de-a face cu stăpânul, fiindcă de la el se pot ivi pericolele. Totuși ar fi o greșeală să-ți imaginezi că acesta este singurul care îți hotărăște soarta. Egali și subalternii tăi au și ei de jucat aici roluri importante. Curtea este un cazan imens, unde fierb înăbușit resentimente, temeri și invidii puternice.

Trebuie să fii în relații bune cu toți cei care ți-ar putea pune bețe în roate într-o zi, dezarmându-le ranchiuna și îndreptându-le ostilitatea asupra altora.

Eminent curtean, Turner știa că faima și averea sa depindeau și de confrății pictori, nu numai de comanditari sau de negustorii de artă. Cât de numeroși sunt oamenii doborâți de invidia colegilor! Este mai bine să-ți estompezi strălucirea decât să te expui sulțelor și săgeților pizmei.

### **Scena a XI-a**

Winston Churchill era și pictor amator, iar după al doilea război mondial lucrările lui au devenit piese de colecție. Editorul american Henry Luce, creatorul revistelor *Life* și *Time* ținea unul dintre peisajele lui Churchill în biroul său particular de la New York.

În timpul unei călătorii în Statele Unite, marele om politic i-a făcut o vizită lui Luce în birou și s-au uitat împreună la tablou. Gazda a spus: „Este o lucrare bună, dar cred că îi lipsește ceva în primul plan, nu știu, o oaie, de exemplu”. Spre surpriza îngrozită a ziaristului, a doua zi, secretarul lui Churchill i-a telefonat și i-a cerut să trimită tabloul în Anglia. Luce s-a executat, torturat de gândul că îl ofensase pe fostul prim-ministru. După alte câteva zile, totuși tabloul a fost returnat, cu o ușoară modificare: în primul plan își făcuse apariția o singură oaie, care păștea netulburată.

### **Comentariu**

În fața istoriei, Luce nu are cum să-i stea alături gigantului Churchill, dar editorul deținea o anumită putere, așa încât să ne hazardăm a ne imagina o altminteri neverosimilă stare de egalitate între cei doi; totuși, chiar și așa, de ce s-ar fi temut Churchill de acest ziarist altfel destul de nepoliticos? De ce să fi cedat în fața criticii sale de diletant insolent?

Curtea – în acest caz, o lume întreagă de diplomați, oameni politici internaționali și, pe lângă ei, gazetarii care îi înconjoară – este un exemplu de dependență mutuală. Nu este înțelept să jignești gustul unor persoane puternice, chiar dacă îți sunt egale sau inferioare. Dacă un Churchill a înghițit critica unui Luce, înseamnă că englezul s-a dovedit un curtean fără pereche (Poate că adăugirea la peisaj implica și o oarecare condescendență, dar această politețe ușor disprețuitoare, de sus în jos, a fost atât de subtilă, încât americanul nu a perceput-o.) Imită-l și tu pe Churchill: adaugă oaia. Ai întotdeauna de câștigat dacă joci rolul curteanului amabil, chiar dacă cel pe care îl „obligi” nu este stăpânul tău.

### **JOCUL DELICAT AL CURTENIEI: Un avertisment**

Talleyrand era un curtean versat. Și-a exercitat talentul în acest domeniu mai ales pe lângă Napoleon. La început, când s-au cunoscut, generalul Bonaparte a spus, odată, în treacăt: „O să vin la dumneavoastră să luăm prânzul împreună într-una din zilele astea”. Prințul avea o casa la Auteuil în plină natură, la marginea Parisului. „Voi fi cum nu se poate mai încântat, mon general”, a răspuns el. „Și pentru că stau aproape de Bois de Boulogne, veți avea și ocazia de a vă amuza, după masă, trăgând un pic cu arma”, „Nu-mi place să trag cu arma”, a zis Napoleon, „dar îmi place să vânez, în Bois de Boulogne sunt mistreți?” Născut în Corsica, unde vânătoarea de misreți era un sport larg răspândit, generalul Bonaparte pusese o întrebare de

provincial, ba, s-ar putea spune, de om neumblat și neștiutor. Totuși Talleyrand nu a râs, cu toate că nu s-a putut împiedica să plănuiască o mică farsă la adresa celui care, datorită evenimentelor, îi devenise „stăpân”, deși îi era mult inferior prin naștere - familia prințului se număra printre cele mai vechi și mai ilustre ale Franței. La întrebarea corsicanului, Talleyrand a răspuns: „Foarte puțini, mon general dar sunt sigur că unul tot o să găsiți”.

S-au înțeles ca Bonaparte să vină chiar a doua zi, la șapte dimineața și să-și petreacă acolo prima parte a zilei. „Vânătoarea de mistreți” urma să aibă loc după-amiază. În primele ore ale vizitei, musafirul nu a vorbit decât despre aceasta. Între timp, Talleyrand își trimisese în secret servitorii la piață ca să cumpere doi dintre cei mai mari porci negri pe care aveau să-i găsească și să-i ducă în parc.

După dejun, vânătorii și câinii lor s-au pornit către Bois de Boulogne. La semnalul de taină al prințului, servitorii i-au dat drumul unuia dintre porci. „Văd un mistreț”, a strigat Napoleon în culmea fericirii și, sărind în șa, s-a și repezit să-i ia urma. Talleyrand a rămas pe loc. A fost nevoie de o jumătate de oră de galop până ce „mistrețul” a fost, în sfârșit, prins. În momentul triumfului, unul dintre aghiotanți, care își dădea seama că animalul nu era un mistreț și că, în plus, dacă știrea despre farsă avea să se răspândească, Bonaparte risca să devină ținta bătăii de joc a tuturor, s-a apropiat de general și i-a spus: „Domnule, știți, desigur, că acesta nu este un mistreț, ci un porc domestic oarecare”.

Nebun de furie, Napoleon s-a întors în galop acasă la Talleyrand. Pe drum, însă, a înțeles că nu avea cum înlătura glumele care se vor face pe seama sa și că, dacă și-ar îngădui să explodeze în fața gazdei sale, nu ar reuși decât să înrăutățească lucrurile, acoperindu-se de un ridicol încă și mai mare. Prin urmare, s-a hotărât să se arate amuzat și bine dispus. A încercat, deși nu a izbutit să-și ascundă prea bine iritarea.

Talleyrand a căutat totuși să-i mai aline din rănile de orgoliu și l-a sfătuit să nu plece încă la Paris, ci să se reîntoarcă în Bois de Boulogne, pentru că păduricea era plină de iepuri, iar vânarea acestor animale iuți și inteligente reprezentase distracția favorită a regelui Ludovic al XVI-lea. S-a oferit chiar să-i împrumute câteva flinte dintr-o colecție care aparținuse defunctului monarh. Împietind cu subtilitate flateria cu îndemnul tentante, prințul l-a convins.

Plecarea s-a dat după-amiază târziu. În timp ce se îndreptau spre parc, Napoleon i-a spus lui Talleyrand: „Eu nu sunt Ludovic al XVI-lea. Sunt sigur că nu o să omor nici măcar un iepure”. Cu toate acestea, în chip destul de ciudat, păduricea mișuna de urecheați, astfel încât corsicanul nu a rezistat ispitei și a împușcat cel puțin cincizeci, iar dispoziția i s-a schimbat, trecând de la mânie la satisfacție. Totuși, la sfârșitul acestei partide de vânătoare cu pradă atât de bogată, același aghiotant s-a apropiat de general și i-a șoptit la ureche: „Ca să vă spun adevărul-adevărat, tare mi-e teamă, domnule, că nici iepurii ăștia nu sunt iepuri sălbatici și că pramatia de Talleyrand iar și-a râs de noi”. (Aghiotantul avea dreptate: prințul își trimisese a doua oară servitorii la piață și îi pusese să cumpere duzini întregi de iepuri, pe care să-i lase în libertate în parc.)

Fără să mai stea pe gânduri, Napoleon a încălecat și s-a dus direct la Paris. Mai târziu, i-a cerut lui Talleyrand să nu sufle o vorbă despre „vânătoarea” din Bois de

Boulogne, amenințându-l că se va răzbuna crunt dacă ajunge de râsul Parisului.

I-au trebuit două luni de zile până să-și recapete încrederea în prinț și, de fapt, nu l-a iertat niciodată pe deplin pentru umilința îndurată.

### **Comentariu**

Curtenii seamănă cu magicienii: te înșală jonglând cu aparențele și nelăsându-te să vezi decât ceea ce vor ei. Trăind în mijlocul unei lumi guvernate de înșelătorie și manipulare, este esențial să-ți împiedici semenii să afle despre așii pe care îi ascunzi în mânecă și, în general, să nu-i lași să-ți ghicească jocul.

Talleyrand era un maestru neîntrecut în arta curteniei și dacă nu ar fi existat aghioiantul cel suspicios, ar fi izbutit dubla performanță de a-și flata stăpânul și, totodată, de a-și bate joc de el.

Curtenia este însă o artă a subtilității; practicând-o, nu trebuie să scapi din calcul unele capcane sau erori posibile, în stare să-ți dea planurile peste cap. Nu risca niciodată să fii prins în „flagrant delict” – nu permite nimănui să-ți pătrundă intențiile și manevrele. Dacă se întâmplă așa ceva lumea va înceta pe dată să te mai considere un curtean cu maniere alese și te va socoti un escroc vrednic de dispreț. Mare atenție: joci un joc periculos și delicat. Nu uita să-ți iei toate măsurile de precauție posibile, acoperă-ți bine urmele și nu te lăsa „demascată”.

## **LEGEA**

### **25**

## **RE-CREEAZĂ-TE PE TINE ÎNSUȚI**

### **ARGUMENT**

*Nu te resemna să accepți tiparele sau rolul în care societatea dorește să te încătușeze. Făurește-ți o identitate nouă, în stare să te aducă în centrul atenției tuturor, neîngăduindu-ți să plictisești pe nimeni, niciodată. Fii creatorul și stăpânul propriei tale imagini, în loc să lași pe alții să te definească. Regizează-ți bine gesturile și acțiunile – puterea ta va spori, iar personajul a cărui identitate ți-o asumi va căpăta dimensiuni monumentale.*

### **RESPECTAREA LEGII (I)**

Prima amprentă pe care Iulius Cezar și-a pus-o asupra societății romane a fost urmarea desemnării sale în funcția de edil, în anul 65 î. Hr. Printre atribuțiile acesteia, figurau distribuirea cerealelor și organizarea jocurilor publice. Cezar și-a făcut intrarea în ierarhia administrativă și în atenția cetății prin programarea unor spectacole bine puse la punct și fixate la momentul potrivit - lupte cu animale sălbatice, lupte cu gladiatori, concursuri de teatru. De multe ori, le organiza pe propria cheltuială

În mintea omului de rând, numele lui Cezar ajunsese să fie asociat, o dată pentru totdeauna, cu aceste distracții atât de îndrăgite. Pe măsură ce tânărul își continue, încet- încet, ascensiunea spre funcția de consul, baza puterii sale o

constituia, în mod cert, tocmai această popularitate - Cezar își crease imaginea de organizator generos al divertismentului

În anul 49 î. Hr., Roma se afla în pragul războiului civil, sfâșiată între adepții lui Cezar și cei ai lui Pompei. În toiul stării de încordare, mare împătimit de teatru, Cezar a pus să se organizeze un spectacol, iar apoi, pierdut în gânduri, s-a întors pe jos, prin întunericul nopții, în tabăra sa de pe malul Rubiconului, râu care, pe atunci, despărțea Italia de Galia Cisalpină, unde tocmai își încheiase una dintre campanii. Dacă le ordona soldaților săi să treacă Rubiconul, însemna, conform tradiției, nu numai să-l atace pe Pompei, ci și să se ridice la război împotriva Romei.

În fața statului său major, Cezar a examinat punctele de vedere alternative, dând glas dilemei: a porni sau a nu porni asupra patriei, șovăind, ca un precursor al profunde dileme hamletiene. În cele din urmă, a pus capăt monologului său arătând spre ceea ce părea a fi o apariție întâmplătoare: pe malul Rubiconului, un soldat foarte înalt tocmai dăduse un semnal din trâmbiță și începuse să traverseze podul. „Să acceptăm acest semn venit de la zei și să-l urmăm, ca să ne răzbunăm împotriva dușmanilor noștri fățarnici. Zarurile au fost aruncate”, a încheiat el, rostind cuvintele cu forță și convingere, ca pe scenă, îndreptându-și brațul către hotar și privindu-i pe generalii săi drept în ochi. Știa că loialitatea lor era nesigură, dar discursul pe care li-l ținuse îi copleșise prin însuși teatralismul său, entuziasmându-i și îmboldindu-i la acțiune. O alocuțiune mai prozaică și mai puțin „înaripată” nu ar fi avut, evident, același efect. Sprijinul tuturor era acum asigurat. Cezar și trupele sale au trecut Rubiconul și, în anul următor, l-au învins pe Pompei. Învingătorul a devenit conducătorul Romei. În timp de război, Cezar își asuma cu mare elan rolul de comandant. Călărea la fel de bine ca oricare dintre cavaleriștii săi și se mândrea că îi întrecea în vitejie, împărtaşind cu ei și privațiunile campaniilor, și glumele deșucheate. Pe câmpul de bătălie, se avânta călare pe armăsarul cel mai puternic, astfel ca soldații să-l vadă bine în iureșul luptei, încurjându-i și dându-le el însuși pilde de bravură, căci se plasa întotdeauna în centrul dispozitivului de atac, asemenea unui simbol zeiesc al puterii ca un model pe care ei să-l urmeze. Loialitatea și dragostea oștenilor săi nu avea egal în toată armata romană. Ca și oamenii de rând ai Romei, seduși de grandioasele spectacole de circ, legionarii ajunseseră să se identifice cu el și cu cauza sa.

*Cel care are de gând să-și găsească norocul în această străveche capitală a lumii [Roma], trebuie să fie un cameleon în stare să oglindească culorile din jurul său – un fel de Proteus, capabil să ia orice formă, orice contur. Trebuie să fie suplu, flexibil, insinuant, ascuns, impenetrabil adeseori josnic, uneori sincer, alteori perfid, să-și tăinuiască întotdeauna o parte din ceea ce știe, să-și țină bine în frâu vocea, răbdător, stăpân desăvârșit al expresiei chipului, rece ca gheața atunci când oricare altul ar fi numai flacăra; iar dacă, din nenorocire, nu este în inima sa un om credincios – ceea ce se întâmplă foarte adesea firilor ce posedă înzestrările sus pomenite – trebuie să aibă religia în mintea sa, adică, pe față, pe buze, în felul de a se purta; trebuie să sufere în tăcere dacă, în cazul când este un om cinstit, se vede constrâns să afle despre sine că ar fi un ipocrit și jumătate. Cel al cărui suflet urăște o astfel de viață ar trebui să plece din Roma și să-și caute norocul aiurea. Nu știu dacă mă laud sau îmi caut scuze, dar*

*dintre toate aceste calități nu posed decât una singură – anume, flexibilitatea.*

*MEMORII, GIOVANNI CASANOVA, 1725 -1798*

După înfrângerea lui Pompei, distracțiile oferite poporului și-au sporit amploarea. Roma nu mai văzuse niciodată așa ceva. Cursele de care au devenit mai spectaculoase, luptele de gladiatori, mai dramatice. Cezar pune la cale și lupte pe viață și pe moarte între aristocrații doritori de senzații tari și organiza bătălii navale cu galere miniaturale, pe un lac artificial. Se jucau comedii în fiecare cartier și, din dispoziția sa, s-a construit un uriaș nou teatru, care părea că sta să cadă peste Stânca Tarpeiană. Mulțimi de pe tot cuprinsul imperiului se îngrămădeau la aceste serbări, iar pe șoselele din preajma Romei se vedeau, unele lângă altele, corturile aliniate ale „turiștilor” vremii. În anul 45 î. Hr., programând intrarea în cetate în așa fel încât să obțină un efect maxim de splendoare și de surpriză, Cezar s-a întors din campania egipteană aducând-o și pe Cleopatra. Au urmat spectacole și serbări publice încă și mai extravagante decât cele dinainte.

Ele nu erau simple mijloace de a distra poporul – rostul lor era acela de a amplifica în conștiința oamenilor percepția conducătorului: Cezar părea din ce în ce mai „monumental”. Exercita un control total asupra propriei sale imagini publice și ea nu îi scăpa din vedere nici o clipă. Atunci când apărea în fața cetățenilor, purta veșmintele de purpură cele mai strălucitoare. Nu îngăduia nimănui să-l pună în umbră. Fusesse întotdeauna preocupat de eleganța ținutei și suferea foarte mult din cauza prematurei sale calviții, pe care o și ascundea sub cununa de lauri. Era un orator de mare forță: știa să spună mult în cuvinte puține și avea, ca nimeni altul, talentul de a prinde momentul încheierii discursului astfel ca efectul finalului să fie maxim. Nu omitea nicicând să introducă un detaliu, un anunț, un oarecare element de surpriză, ca să stimuleze atenția, să întrețină interesul și să asigure aspectul de spectacol al propriei sale apariții.

Deși se bucura de o popularitate imensă, Cezar era urât și temut de rivali. În ziua idelor lui Marte (pe 15 martie) în anul 44 î. Hr., un grup de complotiști conduși de Brutus și Cassius l-a înconjurat în incinta senatului și l-a asasinat, înjunghindu-l cu pumnalele. Nici în pragul morții, simțul dramatic nu l-a părăsit: și-a tras singur un colț al togii peste față și și-a învelit în faldurile ei picioarele, ca să moară acoperit, cu decența cuvenită. După spusele istoricului roman Suetoniu, ultimele sale cuvinte, adresate fiului său adoptiv, Brutus, care se pregătea să-i dea o a doua lovitură de stilet, ar fi fost în grecește, de parcă Cezar rostea o replică de încheiere a unei piese: „Și tu, fiul meu?”

### **Comentariu**

La romani, teatrul era o artă cu o enormă popularitate, numărul spectatorilor ridicându-se la cifre astăzi de neimaginat. Înghesuite în amfiteatre uriașe, mulțimile se distrau la comedii fără perdea sau se lăsau mișcate până la lacrimi de tragedii înălțătoare. Teatrul pare a conține în sine, concentrată, o esență de viață. Asemenea unui ritual religios, această artă atrage imediat și irezistibil.

Cezar a fost, poate, primul care să înțeleagă legătura profundă, vitală dintre



teatru și putere – nu întâmplător fusese interesat de scenă încă din adolescență. Și-a sublimat acest interes, devenind el însuși actorul și regizorul scenei mai vaste, a lumii. Își rostea replicile de parcă le învățase dinainte și se mișca întotdeauna cu deplina conștiință a efectului realizat asupra publicului. Nu neglija nici rolul surprizei, discursurile sale aveau dramatism și nu lăsa nici o apariție a sa la voia întâmplării. Totul era programat și regizat. Gesturile erau suficient de ample ca să fie înțelese de toți, deși nicicând atât de mari încât să cadă în păcatul lipsei de bun gust. Imensa popularitate de care se bucura era pe deplin explicabilă.

Cezar a conturat tipul ideal al liderului – de fapt, al oricărui om al puterii. Trebuie să înveți de la el să-ți amplifici faptele prin mijloace teatrale: surpriza, suspansul, atragerea simpatiei și identificarea simbolică. Asemenea lui, este necesar să fii în permanență și profund conștient de publicul tău, adică de ceea ce îi place și de ceea ce îl plictisește. Ai grijă să te plasezi mereu în centrul scenei, să cucerești atenția și să nu te lași vreodată pus în umbră de altcineva.

## **RESPECTAREA LEGII**

În anul 1831, o tânără franțuzoaică pe nume Aurore Dupin Dudevant și-a părăsit soțul și restul familiei în provincie și s-a stabilit la Paris. Voia să devină scriitoare. Căsătoria, credea ea, era mai rea decât o închisoare, fiindcă nu îi lăsa nici timpul, nici libertatea de a se consacra pasiunii scrisului. În capitală avea să-și consolideze independența și să-și câștige existența scriind.

Curând după sosirea la Paris, tânăra s-a văzut confruntată cu o realitate dură: libertatea nu o asigurau decât banii, iar pentru o femeie, a avea bani însemna fie să aibă un soț bogat, fie să se prostitueze. Până atunci, nici una nu izbutise nici măcar să se apropie de acest statut de independență financiară prin scris. În ceea ce le privea, scrisul era un hobby, fiindcă existența le era asigurată de soți sau de moșteniri. De fapt, când Aurore Dudevant i-a arătat scrierile ei unui editor, acesta i-a spus: „Doamnă, ar trebui să faci copii, nu literatură”.

Era limpede că venise la Paris ca să încerce să realizeze imposibilul. În cele din urmă, și-a pus la punct o strategie menită să o re-creeze total și să-i făurească o imagine publică trasată după dorința ei. Scriitoarele dinaintea ei fuseseră silite să-și asume un rol deja fixat: acela de artiști de categoria a doua care se adresau unui public cititor de categoria a doua, adică tot femeilor. Aurore Dudevant a hotărât că, dacă tot trebuia să joace un rol, va conduce ea jocul și îl va întoarce în favoarea ei: a decis să joace rolul unui bărbat.

În 1832, un editor i-a acceptat primul dintre romanele importante, *Indiana*, iar autoarea a insistat să-l semneze cu un pseudonim – „George Sand”. Tot Parisul a presupus că acest nou scriitor capabil să descrie și să trezească atâta emoție era un bărbat. Aurore Dudevant mai purtase, când și când, straie bărbătești și înainte de a-l crea pe „George Sand” – fusese întotdeauna de părere că pantalonii de călărie și cămășile bărbaților erau mult mai comode decât hainele femeiești. Acum, însă, ca figură publică, a „îngroșat” liniile portretului: a adăugat cămășii și pantalonului redingota, pălăria cenușie, ghetetele solide și cravatele de dandy. A început să fumeze trabucuri și, în conversație, să se comporte asemenea unui bărbat, care nu se teme să domine un schimb de idei și nici să folosească, pe ici pe colo, și câte un cuvânt mai

tare.

Acest straniu scriitor-scriitoare, bărbat-femeie, exercita o neîndoieală fascinație asupra publicului. Spre deosebire de alte artiste ale condeiului, Sand a reușit să se facă acceptată și de către cercul creatorilor bărbați. Bea și fuma cot la cot cu ei și avea aventuri cu unele dintre cele mai de valoare personalități culturale ale epocii: Musset, Liszt, Chopin. Chiar și în dragoste, ea era aceea care prelua inițiativa atât pentru a seduce, cât și pentru a abandona. Pe scurt, făcea numai ce voia.

Cei care au cunoscut-o bine, și-au dat seama că „personajul” o apăra de curiozitatea publicului,

În lume, își juca rolul, sublimându-1; în intimitate, redevenea ea însăși. La un moment dat, a înțeles că „George Sand” risca să se banalizeze sau să eșueze în previzibil. Ca să evite o asemenea situație, din când în când, îi aducea „modificări”, de rol – în loc să se ocupe de idile cu bărbați celebri, se amesteca în politică, inspirând rebeliuni studentești sau chiar așezându-se în fruntea unor demonstrații. Intenția era limpede: nimeni nu avea să-i dicteze limitele personajului creat. Mult timp după moartea ei și cu toate că lumea nu-i mai citește romanele romantice, dimensiunile teatrale ale acestui personaj, devenite monumentale, continuă să fascineze și să inspire.

### **Comentariu**

În tot timpul vieții publice a lui George Sand, cunoștințele și ceilalți artiști din preajma ei au avut impresia că se află în prezența unui bărbat. Totuși, în însemnările ei zilnice, ca și față de prietenii cei mai apropiați, între care Gustave Flaubert, ea mărturisea mereu că nu nutrea deloc dorința de a fi altceva decât femeie și că juca un rol destinat ochilor mulțimii. Dorea numai puterea de a-și alege singură „personajul”. Refuza să accepte limitele impuse de societate. Această putere nu putea fi dobândită, însă, rămânând ea însăși, ca atare, și-a creat un fel de alter ego, pe care și-l adapta după voie, oricând, îndemnurilor proprii – o imagine menită să atragă atenția și să-i confere o personalitate aparte.

Nu trebuie uitat că lumea vrea neapărat să-ți atribuie un rol în viață. Dacă îl accepți, ești pierdut. Nu vei dispune decât de acea putere nesemnificativă care ține strict de rolul acesta asumat din proprie inițiativă sau impus din afară. Pe de altă parte, un actor joacă multe roluri. Bucură-te și tu de această diversificare proteică a puterii, iar dacă nu poți ajunge la ea, măcar făurește-ți tu însuși o nouă identitate care să iasă din tiparele fixate de o societate dominată de invidie și resentimente – este un act de sfidare de-a dreptul prometeic, întrucât, datorită lui, îți ieși asupra ta responsabilitatea autocreației.

Noua ta identitate îți va sluji drept armură tocmai pentru ea nu te implică direct – nu mai este vorba despre tine însuși, ci despre un „costum” ce poate fi pus sau scos, după dorință. Nu ai nevoie de implicare personală, în plus, noua ta identitate te va singulariza, conferindu-ți o forță scenică mult sporită. Te vor putea vedea și auzi chiar spectatorii din ultimele rânduri, iar cei din față nu vor mai înceta să se minuneze de atâta îndrăzneală.

*Oare nu vorbesc oamenii în societate despre cutare, că ar fi un mare actor? Ei*

*nu vor să spună că insul simte, ci că excelează în a simula niște simțiri pe care nu le încearcă absolut deloc.*

**Denis Diderot, 1713-1784**

## **CHEILE PUTERII**

Personalitatea ta nativă nu este neapărat și cea reală. Pe lângă acele caracteristici moștenite, părinții, prietenii, colegii te-au ajutat să te „formezi”. Datoria prometeică a oamenilor puternici este aceea de a prelua controlul asupra acestui proces, de a înceta să le mai permită altora să-i modeleze și să-i încătușeze între niște limite. Re-creează-te singur devenind o personalitate puternică. Pe lista celor mai plăcute lucruri din viață, la loc de frunte trebuie să figureze această muncă asupra propriei tale „materii” interioare, tu ești olarul și tot tu, bulgărele de lut. Re-crearea personalității te va transforma, în esență, într-un artist – un artist care se creează pe sine.

De fapt, ideea autocreației izvorăște din lumea artei. Vreme de mii și mii de ani, numai regii și oamenii de prim rang ai diverselor „curți” au beneficiat de dreptul de a-și determina propria identitate, tot așa cum doar această elită a puterii și a bogăției își putea îngădui să-și contemple imaginea oglindită în operele de artă și să și-o modifice în mod conștient. Restul, cei de rând, jucau rolurile înguste în care societatea îi distribuise fără să-i întrebe și nu dispuneau de o prea clară conștiință de sine.

O mărturie a schimbării acestei situații se reflectă în tabloul pictorului spaniol Diego Velasquez, *Las Meninas*, datat 1656. Artistul însuși apare în stânga, plasat în fața unei lucrări pe care este în curs de a o picta deși privitorul nu o vede decât din spate, așa încât nu știm ce reprezenta pânza. Lângă pictor, o prințesă, suita ei și unul dintre piticii curții îl privesc lucrând. Cei care pozează pentru tabloul așezați cu spatele la noi nu sunt vizibili în chip direct, ci prin imaginea lor din oglinda de pe peretele din fundal – sunt regele și regina Spaniei, care se presupune că ar sta undeva, într-un prim plan în afara și în fața tabloului – poate tocmai acolo unde stăm noi când îl contemplăm.

Lucrarea reprezintă o modificare spectaculoasă a dinamicii puterii și capacității de determinare a propriei situații în societate: artistul deține o poziție cu mult mai proeminentă decât cea a cuplului regal. Într-un anume sens importanța ori puterea sa este mai mare ca a suveranilor, întrucât e limpede că el își exercită controlul asupra imaginii – a imaginii lor. Velasquez nu se mai considera un sclav, un meșteșugar dependent de stăpânul comanditar. Se re-crează, luându-și chipul unui om puternic.

Întra-devăr pe lângă aristocrați, primii exponenți ai societății apusene în stare să se „joace” cu imaginea proprie în modul cel mai deschis au fost pictorii și scriitorii, urmați, ceva mai târziu, de așa-numiții „dandies” și de reprezentanții boemei artistice. Astăzi, conceptul de autocreare a pătruns mai adânc, transformându-se într-un ideal spre care merită să se aspire. Asemenea lui Velasquez trebuie să revendici puterea de a-ți determina singur locul pe care vrei să-l ocupi „în tablou” și de a-ți elabora propria imagine.

Primul pas în procesul autocreării este conștiința de sine – faptul de a te percepe ca pe un actor și de a prelua controlul înfățișării și al emoțiilor tale. După cum spunea Diderot, actor prost este acela care nu poate fi altfel decât sincer. Oamenii

mereu „cu inima pe tava” devin obositori și penibili. În ciuda sincerității lor, sunt greu de luat în serios. Persoanele care își dau drumul la lacrimi în public își atrag o oarecare compasiune de moment, dar, curând, aceasta se transformă în dispreț și iritare din pricina egocentrismului lor: ne dăm seama că plâng pentru a atrage și a monopoliza atenția și simpatia, iar acea parte răutăcioasă ce există în mintea omenească ne îndeamnă numaidecât să nu le dam satisfacție.

Marii actori știu să se controleze. Se prefac sinceri și simțitori, lasă lesne să le curgă o lacrimă și dau glas compasiunii după voie, fără să trăiască într-adevăr toate aceste stări. Își aleg acele mijloace de expresie pe care să le înțeleagă toată lumea. Altfel, în lumea reală, „actoria” ar fi fatală. Nici un lider nu ar putea să-și joace rolul dacă ar trebui să-și simtă emoțiile pe care este ținut să le manifeste. Așadar, învață arta autocontrolului. Adoptă flexibilitatea actorului în stare să „pară” ceea ce dorște să ne convingă a fi.

Pasul al doilea din procesul de autocreare constă într-o variantă a strategiei lui George Sand: elaborarea unui personaj memorabil, capabil să rețină atenția și să se ridice deasupra celorlalte. Exact acesta a fost și jocul lui Abraham Lincoln, care știa că tipul de om modest, de la țară, foarte oarecare, nu fusese niciodată reprezentat de vreun președinte al Statelor Unite, deși ar fi cucerit lesne electoratul american. Cu toate că avea din naștere destule calități, Lincoln a decis să și le amplifice, chiar în ceea ce privește aspectul și vestimentația: pălăria, haina, barba. (Nu mai existase nici un președinte bărbos înaintea lui.) A fost și primul care să-și facă larg cunoscută imaginea prin intermediul fotografiei, dând astfel o mână de ajutor la încetățenirea legendei „președintelui - om simplu”.

Actoria de calitate necesită, însă, mai mult decât o înfășate interesantă ori un unic moment de strălucire cu care să eclipsezi restul trupei. Spectacolul se desfășoară în timp. Ritmul și sincronizarea sunt esențiale. Unul dintre elementele de cea mare însemnătate în ritmul piesei este suspansul. Magicianul escapist Houdini, de pildă, era uneori în măsură să-și facă numărul de ieșire din seif, cufăr etc. în doar câteva secunde, dar prefera să lase să se scurgă minutele, unul după altul, ținând publicul într-o așteptare cu fiecare secundă mai încordată.

Cheia realizării suspansului, a aducerii spectatorilor așezați pe marginea scaunelor la limita rezistenței nervoase este savanta încetinire a evenimentelor, urmată de accelerarea lor la momentul potrivit, după o formulă și într-un tempo alese de tine. Marii conducători, de la Napoleon, la Mao Tse-tung au făcut uz adesea de schimbări de ritm spectaculoase ca să-și ia adversarii prin surprindere și să-și amuze adepții. Franklin Delano Roosevelt a înțeles și el importanța regizării evenimentelor politice, a sincronizării lor cu elementele prevăzute și a stabilirii ordinii și ritmului desfășurării lor.

În epoca alegerilor prezidențiale din 1932, Statele Unite se aflau în plină criză economică gravă. Falimentele băncilor se succedau în mod îngrijorător. Îndată după câștigarea mandatului, Roosevelt și-a oferit o mică vacanță. Nu a spus nimănui nimic, nici despre proiectele pe care le avea, nici despre componența cabinetului. A refuzat până și să se întâlnească cu președintele în funcție, Herbert Hoover, ca să discute problemele preluării noului său post. În momentul ceremoniei de instalare la Casa Albă, țara întreagă se găsea într-o stare de așteptare tensionată și neliniștită.

În discursul inaugural, Roosevelt a întors foaia: a luat o atitudine plină de forță, subliniind clar că intenționa să îndrepte țara într-o direcție cu totul nouă, măturând cu un gest timidele tentative de înnoire ale predecesorilor săi. Începând cu acest prim moment al mandatului, ritmul cuvântărilor și al adoptării deciziilor de interes public a crescut vertiginos: numiri în cabinet, lansarea unor proiecte legislative îndrăznețe și așa mai departe. Perioada imediat următoare ceremoniei de instalare în funcție a fost numită „Cele o sută de zile”, iar succesul cu care s-au soldat eforturile vizând schimbarea în bine a stării de spirit a cetățenilor s-a datorat tehnicii inteligente a lui Roosevelt de a utiliza modificările de ritm și contrastul dramatic. Întâi și-a ținut publicul în suspans, pentru ca apoi să-l năucească printr-o serie de luări de poziție cutezătoare, care păreau cu atât mai spectaculoase cu cât veneau cu totul pe nepregătite. Trebuie să înveți și tu să orchestrezi evenimentele în același fel, să nu-ți arăți nicicând toate cărțile deodată, ci să le joci treptat, ca să le amplifici efectul dramatic.

Pe lângă faptul că poate ascunde o mulțime de păcate, actoria de calitate mai servește și la derutarea și înșelarea adversarului. În timpul celui de-al doilea război mondial, dramaturgul german Bertolt Brecht a lucrat la Hollywood ca scenarist. După război, a fost convocat în fața Comitetului pentru activități anti-americane al Camerei Reprezentanților, ca să răspundă la unele întrebări privitoare la atitudinea sa de presupus simpatizant comunist. Au mai fost citați și alți scriitori, care, însă, decisese să-i sfideze și să-i umilească pe membrii comitetului, arătându-și furia și proclamându-și superioritatea intelectuală. Brecht a acționat cu mai multă înțelepciune: le-a cântat în strună, îmbrobodindu-i cu farmecul, politetea și respectul manifest cu care li s-a prezentat. Își regizase și își repetase răspunsurile dinainte (întrebările nu erau greu de anticipat) și chiar s-a înarmat cu unele piese de recuzită, dintre care merită amintit trabucul, ales pentru că președintele comitetului fuma și el trabucuri. Într-adevăr i-a înșelat pe toți cu replici meșteșugite, ambigue, umoristice. În loc să rostească o tiradă mânioasă sau vindicativă, Brecht s-a învârtit în cerc în jurul lor, ca într-o piesă de teatru, și a scăpat nevătămat.

În repertoriul tău se cuvine să figureze și „gesturile” cu efect spectaculos, adică acele acțiuni care, înfăptuite în momentul de maximă intensitate a suspansului, devin simboluri ale triumfului și cutezanței tale. Un asemenea „gest” a fost teatrul trecere a Rubiconului, care i-a uimit pe soldați și i-a creat lui Cezar o aureolă eroică. De o mare însemnătate sunt intrările în și ieșirile din scenă. Când i s-a prezentat lui Cezar, în Egipt, Cleopatra a fost adusă într-un covor care apoi a fost desfășurat la picioarele acestuia. George Washington a părăsit de două ori puterea, în plin triumf (întâi, ca general, apoi ca președinte care a refuzat să mai intre în competiția electorală pentru un al treilea mandat), demonstrând că știa să exploateze momentul și transformându-și gestul într-o acțiune cu efect dramatic și simbolic. Trebuie să-ți plănuiești cu cea mai mare atenție felul cum îți faci intrarea pe o scenă și cum o părăsești.

Amintește-ți că exagerarea se dovedește contraproductivă – este un alt fel de a cheltui prea mult efort ca să atragi atenția asupra ta. Richard Burton a descoperit încă de la începutul carierei sale actricești că reușea să-și pună în umbră partenerii de scenă rămânând absolut nemișcat. Contează, deci, nu atât ce anume, ci cum anume faci – ținuta ta aleasă și tăcerea ta pot impune mai mult pe scena societății decât

agitația inutilă.

În sfârșit, însușește-ți roluri cât mai diverse, ca să fi pregătit să-l joci pe acela dintre ele care devine necesar într-un moment sau altul. Pune-ți întotdeauna masca potrivită situației - fii nu Janus, ci Proteu. Bismarck era un maestru al acestei arte: liberal cu liberalii, tigru față de tigri. Știa să rămână imposibil de „prins”, iar ceea ce este imposibil de prins este și imposibil de învins.

### **Imagine:**

Proteu, zeul marin al grecilor antici. Puterea sa consta în capacitatea de a-și scimba înfățișarea după dorință, luând forma potrivită momentului. Atunci când Menelau, fratele lui Agamemnon, a încercat să-l prindă, Proteu s-a transformat în leu, apoi, pe rând, în șarpe, panteră, mistreț, apă curgătoare și, în cele din urmă, în copac înfrunzit.

### **Ultimul cuvânt:**

*Deprinde-te să fii oricine, față de oricine. Un Proteu schimbător - învățat printre învățați, sfânt printre sfinți. Aceasta este arta de a-i cuceri pe toți, căci cele ce se aseamănă se adună. Observă firea [oamenilor] și potrivește-ți-o pe a ta după aceea a fiecăruia dintre cei pe care îi întâlnești - ia, pe rând, pilda celui solemn și a celui jovial, trecând de la o stare la alta, cu totul diferită.*

(Baltasar Gracián, 1601- 1658)

## **CONTRAARGUMENT**

Nu exista vreun contraargument la aceasta lege: dacă joci prost ești un actor prost. Îți trebuie știință și pentru a părea natural, adică și sinceritatea este un rol ca oricare altul. Actoria de proastă calitate nu creează decât efecte penibile. Se înțelege de la sine că nu trebuie să fi prea teatral - evită cabotinismul care, oricum l-ai lua, tot teatru prost rămâne, pentru că vine în contradicție cu legile vechi de secole, ce interzic exagerarea. În esență, legea de față nu admite contraargument.

## **LEGEA**

### **26**

## **PĂSTREAZĂ-ȚI MÂINILE CURATE**

### **ARGUMENT**

*Trebuie să pari întruchiparea bunelor maniere și a eficienței: nu te pune în situația de a fi compromis de greșeli sau de fapte urâte. Păstrează-ți mâinile curate și o reputație fără pată, asigurându-te că dispui întotdeauna de alții în chip de țapi ispășitori sau de unelte ascultătoare asupra cărora să poți arunca nestingherit vina.*

## **PARTEA I: ASCUNDE-ȚI GREȘELILE - GĂSEȘTE UN ȚAP ISPĂȘITOR PE CARE SĂ DAI VINA**

Bunul nostru renume depinde mai mult de ceea ce ascundem decât de ceea ce dăm la iveală. Toți facem greșeli, însă cei cu adevărat inteligenți reușesc să și le

mascheze, asigurându-se totodată că vina va fi aruncată asupra altcuiva. Pentru asemenea situații, trebuie să avem întotdeauna la îndemână câte un țap ispășitor.

## RESPECTAREA LEGII (I)

Spre sfârșitul secolului al doilea d. Hr., pe când altădată strălucitorul imperiu Han se afla într-un declin lent, dar sigur, omul cel mai puternic din țară ajunsese marele general și înalt dregător imperial Ts'ao Ts'ao. Interesat să-și consolideze poziția și să scape și de ultimul dintre rivalii săi, Ts'ao Ts'ao a început campania al cărei scop consta în a prelua controlul asupra Câmpiei de Mijloc, regiune de mare importanță strategică. În timp ce asedia unul dintre orașele-cheie, a comis o mică eroare în organizarea aprovizionării cu grâne a armatei, astfel încât, așteptând să sosească din capitală hrana necesară trupei, generalul a fost silit să ordone reducerea rațiilor.

Ts'ao Ts'ao era un comandant autoritar și își crease o rețea de informatori, care, curând, au început să-i raporteze că soldații erau nemulțumiți și murmurau: nu cumva îi înfometa ca să țină proviziile pentru el? Dacă zvonurile acestea s-ar fi răspândit, Ts'ao Ts'ao ar fi riscat să fie pus în fața unei adevărate răscoale. L-a chemat în cortul său pe ofițerul însărcinat cu aprovizionarea:

„Vreau să-ți cer un împrumut și nu trebuie să mă refuzi.”

„Ce fel de împrumut?”, a întrebat acesta.

„Vreau să-mi împrumuți capul tău, ca să-l arăt soldaților”, a spus Ts'ao Ts'ao. „Dar eu nu am greșit cu nimic!”, a strigat omul.

„Știu”, a răspuns Ts'ao Ts'ao cu un oftat, „dar dacă nu te condamn la moarte, armata se va răscula. Să nu ai nici o teamă, după ce mori, o să am grijă eu de familia ta.”

Exprimată în asemenea termeni, cererea generalului nu putea fi refuzată, drept care nevinovatul și-a acceptat soarta și a fost decapitat în aceeași zi. Văzându-i capul expus oprobiului public, soldații au încetat să mai bombăne. Unii au înțeles manevra lui Ts'ao Ts'ao, dar au tăcut, uluiți și intimidați de violența acestuia. Cei mai mulți au luat de bună această versiune oficială a vinovăției ofițerului condamnat, poate și pentru că preferau să vadă înțelepciunea și corectitudinea comandantului, iar nu incompetența și cruzimea sa.

## CUM S-A ÎMPĂRȚIT DREPTATEA ÎN CHELM

*Într-o zi, asupra orașelului Chelm s-a abătut o mare nenorocire. Cizmarul și-a omorât pe unul dintre mușterii. Astfel, a fost adus în fața judecătorului care l-a trimis la spânzurătoare. Când s-a dat citire sentinței, unul din târgoveți s-a ridicat în picioare și a strigat: „Cinstite domnule jude, la-ți osândit la moarte pe cizmarul nostru! E singurul cizmar din târg. Dacă îl spânzurați nouă cine ne mai pingește încălțările?” „Da, cine? Cine?”, au întrebat cu toții într-un glas.*

*Judecătorul a dat din cap în semn că pricepuse cum stăteau lucrurile și și-a schimbat hotărârea: „Oameni buni din Chelm, ceea ce spuneți voi este adevărat. Dacă nu avem decât un singur cizmar, a-l trimite la moarte ar însemna să facem o mare nedreptate obștei noastre. Cum însă avem în târg doi meșteri care repară acoperișurile, să fie spânzurat unul dintre ei.”*

UN TEZAUR AL FOLCLORULUI EVREIESC, NATHAN AUSUBEL, ED., 1948

## **Comentariu**

Ts'ao Ts'ao ajunsese la putere într-o epocă plină de frământări tumultuoase, când, în lupta pentru supremația asupra imperiului Han, aflat deja sub semnul disoluției, se iviseră de peste tot, o mulțime de dușmani. Cucerirea Câmpiei de Mijloc se dovedea mai anevoioasă decât se așteptase, iar banii și proviziile constituiau o grijă permanentă. În aceste condiții de tensiune, nici nu este de mirare că Ts'ao Ts'ao a omis să ordone la timp trimiterea convoiului de aprovizionare.

O dată ce a devenit limpede că aceasta fusese o greșeală gravă și că armata se găsea într-o stare de spirit explozivă, generalului nu îi stăteau în față decât două posibilități: fie să-și ceară scuze, fie să dea vina pe altcineva. Cunoscând bine hățișurile psihologice ale puterii și importanța aparențelor, Ts'ao Ts'ao nu a avut nici un moment de șovăială: a căutat imediat pe cel mai potrivit țap ispășitor și s-a servit de el.

Nici nu se poate să nu facem, din când în când, și unele greșeli – evenimentele sunt prea imprevizibile. Oamenii puternici cad nu din cauza greșelilor comise, ci din cauza atitudinii lor față de ele. Asemenea chirurgului, ei trebuie să taie tumora și să înlăture rapid toate aderențele. Scuzele și justificările reprezintă niște instrumente mult prea grosolane pentru o operație atât de delicată. Cei cu adevărat puternici le ocolesc. Dacă îți ceri iertare și dai tot felul de explicații, nu reușești decât să stârnești îndoieli în privința competenței și intențiilor tale, iar ceilalți se vor întreba câte alte erori mai ai de mărturisit. Explicațiile nu satisfac pe nimeni, iar scuzele sunt penibile pentru toată lumea. Oricum, greșeala rămâne, ba se și agravează. Cel mai bun lucru este să retezi răul din rădăcină și să îndrepți atenția asupra altcuiva, adică asupra unui țap ispășitor – mai înainte ca oamenii să-ți pună în balanță responsabilitatea și să se gândească să te acuze de incompetență.

*Aș fi gata să trădez lumea întreagă numai ca să nu îi îngădui să mă trădeze ea pe mine.*

**Generalul Ts'ao Ts'ao, circa 155 - 220 d. Hr.**

## **RESPECTAREA LEGII (II)**

Vreme de mai mulți ani, Cesare Borgia a luptat pentru a aduce sub autoritatea tronului pontifical al tatălui său, papa Alexandru al VI-lea, numeroase și întinse părți ale Italiei. În anul 1500, a izbutit să cucerească și Romagna, o regiune nordică ce se aflase o perioadă îndelungată la cheremul unei serii de aventurieri care o jefuiseră în propriul lor folos. Lipsită de orice forță de menținere a ordinii publice, provincia ajunsese un ținut al fărâdelegii, împânzit de hoți și secătuit de rivalitățile dintre clanuri. În vederea restabilirii unei domnii a legii, Cesare a numit un guvernator, pe Ramiro de Orco, „om crud și aspru”, după cum îl caracterizează Niccolò Machiavelli. I-a acordat puteri depline.

Cu energie și violență, de Orco a instaurat o ordine severă și brutală – curând, Romagna a fost curățată de aproape toate elementele turbulente. Atâta doar că, în zelul său, guvernatorul mai și depășea măsura, astfel încât, după vreo doi ani, populația se săturase să îndure și nu îi mai purta decât ură. În decembrie 1502,



Cesare s-a hotărât să acționeze ferm. Întâi, a răspândit știrea că nu aprobase niciodată faptele crude și excesele de brutalitate care izvorau numai și numai din firea violentă a guvernatorului, pentru ca apoi, pe 22 decembrie, să pună să-l aresteze. L-a închis în temnița din Cesena, iar în a doua zi de Crăciun, locuitorii acestui oraș au deschis ochii asupra unei priveliști neobișnuite; în piața cea mare, zăcea cadavrul descăpățânat al lui de Orco, înveșmântat în haine luxoase și purtând pe umeri o pelerină lungă, purpurie. Capul se afla alături, înfipt într-un par, iar lângă el, mânjite de sânge, se vedeau butucul și securea călăului. După cum își încheie Machiavelli relatarea, „Ferocitatea acestei scene le-a trezit oamenilor tot atâta oroare câtă satisfacție”.

### **Comentariu**

Cesare Borgia era un adevărat maestru al jocului puterii. Plănuia întotdeauna totul cu câteva „mutări” înainte și le întindea adversarilor cele mai iscusite capcane ce s-ar fi putut pune la cale. Acesta este motivul pentru care Machiavelli l-a luat drept prototip al conducătorului în acest prim tratat de politologie din lume, care este Principele.

În chestiunea provinciei Romagna, Cesare prevăzuse desfășurarea evenimentelor cu o uluitoare claritate: ordinea nu putea fi instaurată decât printr-o guvernare brutală; procesul de revenire la normal avea să dureze câțiva ani, la început, spre bucuria, dar mai apoi, spre iritarea, localnicilor; curând, guvernatorul avea să-și facă dușmani numeroși, cu atât mai mult cu cât acest braț brutal al legii era un venetic de spaniol. Cesare nu își putea permite să joace el însuși acest rol ingrat – ura pe care și-ar fi atras-o i-ar fi creat prea mari probleme în viitor. Prin urmare, a pus pe altcineva să „strângă murdăria”, știind prea bine că după ce salahoria va fi luat sfârșit, capul salahorului va poposi într-o țepă. Misiunea de țap ispășitor a lui de Orco fusese plănuita de la bun început.

În cazul lui Ts'ao Ts'ao, țapul ispășitor s-a întâmplat să fie un om cu totul nevinovat, iasă cel ales de Cesare Borgia reprezenta o armă de atac din bogatul său arsenal, un instrument care îl cruța de efortul și de riscul de a-și păta mâinile cu sânge. De acest al doilea fel de țapi ispășitori este indicat să scapi, mai devreme sau mai târziu, fie lăsându-i de izbeliște, fie, așa cum a procedat Cesare Borgia, deferindu-i justiției. Nu numai că îți asiguri neimplicarea în situația dificilă cu pricina, ci chiar creezi impresia că o rezolvi în mod principal.

*Atenienii își luaseră obiceiul de a ține pe cheltuiala publică un număr de ființe omenеști bicisnice și fără folos, iar atunci când vreo nenorocire, cum ar fi ciuma, seceta sau foametea lovea cetatea [...] [acestea, țapii ispășitori] erau duse [...] și sacrificate, după cât se pare, fiind omorâte cu pietre în afara zidurilor orașului.*

**Creanga de aur, Sir James George Fraier, 1854 -1941**

### **CHEILE PUTERII**

Țapii ispășitori există de când e lumea – găsim exemple în culturi de pretutindeni. Aceste sacrificii se întemeiază pe credința mitică în posibilitatea transferării vinei și a păcatului asupra unui element exterior – obiect, animal sau ființă

omenească – care este apoi aruncat sau distrus. Vechii evrei obișnuiau să aducă un țap viu (de unde și expresia „țap ispășitor”), pe capul căruia sacerdotul își așeza mâinile atunci când mărturisea păcatele copiilor lui Israel. O dată transferate asupra animalului, păcatele, ca și purtătorul lor, țapul, urmau să-și găsească sfârșitul departe, în pustie. La atenieni și la azteci, țapii ispășitori erau oameni, adeseori crescuți anume în acest scop. Cum se credea că foametea și ciuma erau pedepse date de către zei, pentru multele păcate ale muritorilor, aceștia nu aveau de îndurat doar molima și lipsurile, ci și vinovăția și oprobiul. Se eliberau de aceste poveri de vină, încărcând cu ele niște ființe nevinovate, a căror moarte trebuia să-i împace pe zei și să alunge răul din sânul obștei.

Cât este de omenesc acest refuz de a privi în sine al păcătosului după ce a comis păcatul! El va prefera întotdeauna să azvârle vina asupra a ceva sau cineva din afară. Atunci când în Theba făcea ravagii ciuma, Oedip căuta păcatul aducător de nenorocire oriunde numai în sine însuși nu, deși incestul săvârșit de el fusese acela care stârnise mânia zeilor și atrăsese molima asupra cetății. Această nevoie adânc înrădăcinată de a „înstrăina” vinovăția, proiectând-o în exterior, are o forță copleșitoare, de care oamenii inteligenți învață să se folosească. Sacrificiul este un ritual, poate chiar cel mai vechi dintre toate. Ritualul însuși reprezintă un izvor de putere. Nu putem să nu remarcăm, în uciderea lui de Orco, gestul simbolic și ritualistic al lui Cesare Borgia: expunerea cadavrului celui sacrificat. Punând în scenă un asemenea spectacol, principele și-a „înstrăinat” vina. Cetățenii Romagnei au reacționat așa cum era lesne de prevăzut. Întrucât ne este atât de firesc să privim în afară și nu înlăuntru, ne lăsăm iute convinși de vinovăția țapului ispășitor.

Jertfirea sa sângeroasă pare a fi o rămășiță a vremurilor barbariei, dar adevărul este că aceasta practică nu a dispărut nici azi, chiar dacă formele ei actuale sunt simbolice. Din moment ce puterea se întemeiază pe jocul aparențelor, iar cei puternici trebuie să dea impresia că sunt deasupra greșelilor, există la fel de mulți țapi ispășitori ca și în trecut. Oare ce lider contemporan se arată dispus să-și asume responsabilitatea erorilor comise? El va căuta și va găsi întotdeauna un asemenea țap ispășitor. Atunci când revoluția culturală inițiată de Mao a eșuat în chip atât de lamentabil, acesta nu și-a cerut scuze poporului chinez – urmând exemplul lui Ts'ao Ts'ao, a oferit mulțimii „capetele” câtorva țapi ispășitori, între care secretarul său particular, Ch'en Po-ta, membru de frunte al ierarhiei de partid.

Franklin D. Roosevelt se bucura de reputația de om cinstit și drept. Totuși, de-a lungul carierei sale, s-a confruntat de multe ori cu împrejurări în care, dacă s-ar fi arătat la înălțimea renumelui său de onestitate, ar fi riscat un dezastru politic. Pe de altă parte, nici nu putea să apară incorect. Astfel, timp de douăzeci de ani, secretarul său, Louis Howe a jucat rolul lui de Orco. Roosevelt trăgea sforile, pune la cale manipularea presei și făcea manevre nu tocmai etice, mai ales în campaniile electorale, dar ori de câte ori ieșea la iveală vreo greșală sau se auzea despre vreun detaliu ce ar fi venit în contradicție cu imaginea publică atent controlată a președintelui, Howe era acela care trăgea ponoasele și o făcea fără să crâcnească.

Pe lângă atât de complezentul rol de a prelua vinovăția, țapul ispășitor mai poate sluji și ca avertisment dat anumitor persoane. În 1631, se complota în vederea înlăturării de la putere a cardinalului de Richelieu – a fost așa-numita „Zi a Păcălelilor”.

Conspiratorii aproape că își atinseseră scopul și nici nu era de mirare, pentru că printre ei se numărau dregători din cele mai înalte eşaloane ale guvernului și chiar regina-mamă. Datorită norocului și propriilor sale urzeli, Richelieu a scăpat.

Unul dintre complotiștii principali era contele de Marillac, păstrătorul marelui sigiliu regal. Cardinalul nu îl putea azvârli în temniță fără a o implica și pe regina-mamă, ceea ce s-ar fi dovedit extrem de riscant, ca atare, și-a îndreptat atacul asupra fratelui lui Marillac, mareșal al armatei regelui. Mareșalul nu fusese câtuși de puțin amestecat în intrigă. Cu toate acestea, temându-se de alte conspirații asemănătoare, mai ales în rândurile ofițerilor, cardinalul s-a hotărât să dea un exemplu. L-a adus pe nevinovat în fața judecății, l-a acuzat de crime într-o totul imagine și, o dată condamnat, a ordonat să fie executat. Dintr-o singură mișcare, l-a pedepsit, deși indirect, pe adevăratul complotist, care se crezuse la adăpost de represaliile lui Richelieu, și a lansat un avertisment grăitor către orice rebeli dispuși să-i urzească înlăturarea, arătând că, pentru a păstra puterea, era pregătit să sacrifice și oameni fără vină.

De fapt, adeseori este chiar mai înțelept să-ți alegi ca țap ispășitor victima cea mai nevinovată cu putință. Astfel de ființe nu îți pot opune rezistență, iar protestele lor naive vor părea false și exagerate, ca și când ar fi menite să acopere o vinovăție. Fii, totuși, foarte atent să nu cumva să creezi un martir. Nu uita lucrul cel mai important: victima trebuie să pară că ești tu, bietul conducător trădat de incompetența celor din jurul tău. Dacă țapul ispășitor pare prea neajutorat, iar pedeapsa din cale afară de crudă, riști să cazi în propria ta capcană. Trebuie să îți alegi victime ceva mai puternice decât atât, astfel ca sacrificarea lor să nu trezească, în ceea ce te privește, oroare, iar față de ele, mila și simpatie.

Istoria abundă de exemple care pun în lumină rolul salutar jucat de această soluție a țapului ispășitor, adeseori întruchipat de unul dintre apropiații conducătorilor, în care caz evenimentul purta numele de „cădere în dizgrație a favoritului”. Cei mai mulți regi și-au avut câte un asemenea „favorit”, cineva ales adesea fără vreun motiv aparent și în virtutea nici unui merit deosebit, pe care, cu toate acestea, îl copleșea cu daruri și favoruri, plasându-l în centrul atenției. Numai că acest favorit putea sluji și drept țap ispășitor dacă reputația regelui era pusă în primejdie. Lumea era gata să creadă în vinovăția favoritului – altfel, de ce l-ar fi sacrificat regele? Restul curtenilor, și așa invidioși pentru statutul său special, erau încântați să scape de un rival detestat, iar suveranul îl îndepărta pe un om care ajunsese deja să știe prea multe, să-l cunoască prea bine și, ca atare, să înceapă, poate să-l trateze cu aroganță sau chiar cu dispreț. A-ți alege ca țap ispășitor pe unul dintre cei din anturajul tău imediat este cam același lucru cu „căderea în dizgrație a favoritului”. S-ar putea, într-adevăr să pierzi un prieten sau un colaborator, dar dacă ai în vedere desfășurarea pe termen lung a evenimentelor, este mai important să-ți ascunzi greșelile decât să păstrezi pe lângă tine o persoană care, într-o zi, este foarte probabil că va ajunge să se întoarcă împotriva ta. În afară de asta, nimic mai lesne decât să-ți găsești un favorit nou în locul celui alungat.

### **Imagine:**

Țapul cel nevinovat. În ziua Răscumpărării Păcatelor, marele preot aduce țapul

în templu, își așază mâinile pe capul lui și mărturisește păcatele poporului credincios, transferând vinovăția oamenilor asupra animalului nevinovat, care apoi, este mânat departe, în pustie și părăsit acolo, pentru ca păcatele și vina străine lui să-și găsească pieirea, dispărând o dată cu el.

### **Ultimul cuvânt:**

*Nebunia nu constă în a comite Nebunia, ci în a nu fi în stare s-o ascunzi. Toți oamenii fac greșeli, dar înțelepții și le ascund, în vreme ce proștii și le recunosc în fața tuturor. Reputația se întemeiază mai degrabă pe ceea ce este ascuns decât pe ceea ce se vede. Dacă nu poți fi bun, măcar ai grijă să fii prudent.*

(Baltasar Gracián, 1601 -1658)

### **PARTEA A II-A: SCOATE CASTANELE DIN FOC CU MÂNA ALTUIA**

În fabulă, maimuța înșfacă lăbuța prietenei sale, pisica, și o folosește ca să tragă din foc castanele coapte fără să se ardă.

Dacă ai de îndeplinit o sarcină neplăcută sau care, te-ar face nepopular, este cu mult prea riscant să ți-o asumi tu însuși. Ai nevoie de o lăbuță de pisică – de cineva care să ducă greul, să se descurce cu consecințele. Astfel, obții ce vrei, suferă cine hotărăști tu să sufere și nimeni nu bagă de seamă că singurul răspunzător ești tu. Lasă pe alții să fie călăii sau purtătorii de vești proaste; tu adu numai bucurie și înseninare.

### **RESPECTAREA LEGII I**

În anul 59 î. Hr., viitoarea regină Cleopatra a Egiptului, pe atunci în vârstă de abia zece ani, a asistat la răsturnarea de la domnie și la alungarea în exil a tatălui ei, regele Ptolemeu al XII-lea, de către fiicele acestuia (surorile ei mai mari). Una dintre acestea, Berenice, a preluat conducerea complotului și, ca să fie sigură că nu va împărți puterea cu nimeni, le-a trimis la închisoare pe celelalte surori și și-a asasinat soțul. Poate că acest lucru i se va fi părut necesar pentru consolidarea noii ei poziții, dar faptul că un membru al familiei regale – și nu unul oarecare, ci însăși regina – dăduse dovadă de o atare violență fățișă a stârnit oroarea supușilor și a dat naștere unei la fel de dure reacții de opoziție. Patru ani mai târziu, acești opozanți au reușit să-l readucă pe tron pe regele pribeag, Ptolemeu al XII-lea, care s-a grăbit să-și decapiteze atât de ingratele fiice mai mari și, între ele, desigur, pe Berenice.

Ptolemeu a murit în 51 î. Hr., iar domnia le-a revenit celor patru copii rămași în viață. Conform tradiției egiptene, fiul cei mai mare, Ptolemeu al XIII-lea (la vremea aceea, în vârstă de doar zece ani), a luat-o în căsătorie pe sora sa cea mai mare, Cleopatra (care avea optsprezece), și cuplul și-a început domnia ca rege și regină. Acest aranjament nu satisfăcea însă pe nici unul dintre cei patru – toți, inclusiv Cleopatra, doreau mai multă putere. Între ea și fratele-soț a izbucnit lupta, fiecare încercând să-l înlăture pe celălalt.

Cu sprijinul unei grupări de înalți dregători care se temeau de ambiția Cleopatrei, Ptolemeu și-a silit sora-soție să părăsească țara, astfel încât, în 48 î. Hr., copilandrul a rămas singur pe tronul Egiptului. Din exil, Cleopatra urzea planuri de revenire și de preluare a puterii pentru ea însăși, nutrind visul de a readuce regatului strălucita sa glorie de altădată, țel pe care era sigură că numai ea putea să-l atingă.

Exemplul Berenicei îi arătase limpede că nici poporul, nici dregătorii nu țineau să se supună unei regine care nu-și făcea scrupule din a-și trimite la moarte propriile rude de sânge. La urma urmei, chiar nevârstnicul Ptolemeu refuzase să pună să fie ucisă, deși știa prea bine că ea urmărea să-l înlăture.

La circa un an de la plecarea în exil a Cleopatrei, a debarcat în Egipt Iulius Cezar, stăpânul Romei, care dorea să alipească țara aceasta bogată la imperiul său. Cleopatra a înțeles că i se oferea o șansă unică. S-a reîntors în Egipt la adăpostul nopții și al deghizării și, după ce a străbătut ceea ce azi ar echivala cu câteva sute de kilometri, a ajuns la Alexandria, unde se afla Cezar. Legenda spune că s-a introdus până la el ascunsă într-un covor făcut sul, din care s-a rostogolit, plină de grație, atunci când covorul a fost desfășurat la picioarele romanului. Tânăra regină exilată și-a început „campania” de seducție. Nu i-a fost greu. A mizat pe pasiunea pentru teatru a lui Cezar, pe interesul acestuia pentru istoria străveche a țării Nilului și, desigur, pe propriile ei farmece. Curând, cuceritorul s-a lăsat cucerit, iar Cleopatra a fost reînscăunată regină.

Ceilalți frați și sora fierbeau de furie – fuseseră învinși. Ptolemeu al XIII-lea nu ținea să aștepte inactiv desfășurarea evenimentelor: din palatul său de la Alexandria, a ordonat armatei să atace orașul și să-l silească pe Cezar să plece pe mare. Drept represalii, acesta l-a pus pe tânărul rege împreună cu familia sa în stare de arest la palat înșelând vigilența gărzilor, sora mai mică a Cleopatrei, Arsinoe, a izbutit să fugă și să se așeze în fruntea trupelor egiptene, proclamându-se, la rândul ei, regină. Cleopatra a sesizat ocazia ce i se oferea. L-a convins pe Cezar să-l elibereze pe Ptolemeu din arest în schimbul promisiunii acestuia de a se duce la Arsinoe pentru a media un armistițiu. Știa că fratele-soț va face exact contrariul, adică își va folosi libertatea pentru a-i disputa Arsinoei conducerea armatei, ceea ce servea de minune intereselor ei, pentru că, în acest fel, familia ar fi ajuns și mai divizată. În plus, ridicarea la luptă a celor doi îi furniza lui Cezar motive pentru a-i bate și a o scăpa de rivali.

#### MAIMUȚA ȘI PISICA

*O maimuță și o pisică, frați de năzbâtii și de joacă, aveau același stăpân. Orice se întâmpla prin casă era, neîndoielnic, vina lor. [...] Într-o zi de iarnă, cei doi ședeau, ca de obicei, pe lângă plita din bucătărie. Printre bulgării roșii de jărat, bucătăreasa pusese cu grijă, la copt, câteva castane dolofane. Când, ridicându-se ușor în aer, mireasma lor pătrunzătoare și picantă a ajuns până la Nas-Cârn, maimuțica, vicleana l-a strigat pe motan: „Hei, Pufi, de ce nu ne-am împărți noi desertul ăsta? Dacă aș avea gheruțe așa ca ale tale, aș scoate eu castanele din foc. Ajută-mă și va fi o ispravă nemaipomenită.” Zicând acestea, a apucat laba pisicii, a tras cu ea castanele și le-a băgat în gură.*

*Când a venit, roșie în obraji, stăpâna vetrei, i-a alungat pe hoțomani cât colo. Din jaf, motanul s-a ales doar cu durerea, în vreme ce maimuța, cu bunătațile.*

FABULE, JEAN DE LA FONTAINE, 1621 -1695

Primind întăriri, Cezar nu a întârziat să-i înfrângă pe rebeli. Pe drumul reîntoarcerii spre Alexandria, Ptolemeu s-a înecat în Nil, iar Arsinoe a fost luată

prizonieră și trimisă la Roma. Cezar i-a executat pe numeroșii dușmani care conspiraseră împotriva Cleopatrei, iar pe o parte dintre opozanți, i-a închis. Pentru a-și consolida domnia, aceasta s-a căsătorit cu unicul frate rămas în viață, Ptolemeu al XIV-lea, care avea pe atunci unsprezece ani și, bineînțeles, nu reprezenta o amenințare. De altfel, patru ani mai târziu, și-a găsit și el moartea în mod destul de misterios, probabil otrăvit.

În anul 41 î. Hr., Cleopatra s-a folosit prin aceleași mijloace și cu același succes de un al doilea mare bărbat de stat al Romei, Marc-Antoni. Strecurându-i ideea că sora ei, Arsinoe, prizonieră în capitala imperiului, conspira împotriva lui, l-a determinat să-i ordone execuția – Cleopatra scăpase, în fine, de toți rivalii.

### **Comentariu**

Legenda vrea să pună succesele Cleopatrei pe seama forței ei de seducție, dar, în realitate, puterea reginei consta în capacitatea ei de a-i manipula pe cei din jur, obligându-i să facă ceea ce dorea ea. Cezar și Antoniu nu numai că i-au înlăturat din cale pe doi dintre adversarii cei mai periculoși— Ptolemeu al XIII-lea și Arsinoe – ci i-au eliminat, practic, pe toți posibili opozanți atât din rândul dregătorilor civili, cât și din armată. Acești doi oameni au scos din foc castanele pentru ea: au luat asupra lor curățarea terenului, au adunat cadavrele și au ferit-o de acuzația că și-ar fi distrus frații, surorile și sfetnicii. În sfârșit, amândoi „cuceritorii” au recunoscut Egiptului statutul de țară independentă și „prietenă a Romei” și nu l-au redus la cel de colonie. Au acționat așa cum i-a determinat ea să acționeze, fără a-și da seama că erau manipulați. Aceasta este cea mai subtilă și mai puternică formă de „persuasiune”.

O regină nu trebuie să-și mânjească vreodată mâinile făcând treburile necesare, dar murdare; un rege nu poate fi pătat de sângele rivalilor săi. Cu toate acestea, puterea nu se păstrează fără eliminarea celor care ți-o contestă – vor exista întotdeauna mici lucruri „murdare” de dus la bun sfârșit, dacă vrei să te menții pe tron. Ca și Cleopatra, ai nevoie de cineva care să-și asume sarcina de a le înfăptui – ai nevoie de o lăbuță de pisică.

Pentru acest „rol”, se recomandă să alegi o persoană din afara cercului tău intim, care să nu bănuiască nimic și să nu se simtă manipulată. Astfel de fraieri nu sunt deloc greu de găsit: oameni dornici să-ți sară în ajutor, mai cu seamă dacă li se aruncă un os de ros. Vor face lucruri ce li se vor părea nevinovate sau justificate, netezindu-ți drumul, răspândind informațiile pe care vrei să le pui în circulație, subminând poziția celor pe care nu-i percep ca pe rivali ai tăi, adică luptând pentru tine și murdărindu-și mâinile, în vreme ce ale tale rămân nepătate.

### **CIOARA, COBRA ȘI ȘACALUL**

*A fost odată un cioroi care, împreună cu soața sa, cioara, și-a clădit cuib într-un smochin baniya. Un șarpe s-a strecurat în trunchiul scorbuos și le-a mâncat puișorii abia ieșiți din găoace. Cioroiul nici nu voia să audă de ideea de a-și schimba locul - îi plăcea copacul acela și pace. Astfel, s-a dus la prietenul său, șacalul, să-i ceară un sfat. Au pus la cale un plan bun. Cioroiul și soața lui au zburat să-l ducă la îndeplinire. Pe când aceasta s-a apropiat de un lac, le-a văzut pe femeile de la curtea regelui scăldându-se după ce își lăsaseră pe mal perlele, colanele și celelalte giuvaericele,*

*între care un lanț de aur. Cioara a apucat în cioc lanțul și și-a luat zborul cu el către copacul unde îi era cuibul, atrăgând după ea eunucii de pază ai haremului. O dată ajunsă, a dat drumul lanțului în scorbura. Oamenii s-au cățarat pe trunchi după lanț și au văzut capul lățit al cobrei care era gata de atac. Au omorât-o cu bețele, au scos lanțul și s-au întors la malul lacului, iar cioroiul și cioara sa au trăit liniștiți și fericiți până la adânci bătrânețe.*

POVESTIRE DIN PANCHATANTRA, SECOLUL AL IV-LEA, REPOVESTITĂ ÎN ARTA PUTERII,  
R.G.H. SIU, 1979

## **RESPECTAREA LEGII (II)**

Către 1930, în China a izbucnit războiul civil dintre naționaliști și comuniști. În 1927, Chiang Kai-și, liderul celor dintâi, jurase să-i omoare pe toți comuniștii, până la unul, iar în anii care au urmat, și-a dat mare osteneală să se țină de cuvânt, lovindu-și dușmanii fără cruțare, astfel încât în 1934-1935, i-a silit să pornească în „Marșul cel lung” – o retragere de aproape zece mii de kilometri, de la sud-est spre nord-vest, peste regiuni greu de străbătut, în care armata de strânsură a „roșilor” a fost, practic, decimată. Către sfârșitul anului 1936, Chiang a plănuit o ultimă ofensivă ce se voia lovitura de grație, menită să spulbere forțele comuniste, dar proiectul i-a fost zădărnicit de o rebeliune în rândul propriilor săi soldați, care l-au sechestrat și l-au predat acestora. În asemenea condiții, Chiang nu se putea aștepta, firește, decât la tot ce era mai rău.

Între timp, însă, japonezii și-au început campania de invadare a Chinei și, spre marea surpriză a lui Chiang, în loc să-l ucidă, căpetenia comuniștilor, Mao Tse-tung, i-a propus un târg: să-i redea libertatea și să-l recunoască drept comandant suprem al tuturor trupelor, cu condiția să lupte împreună împotriva dușmanului comun. După ce se așteptase să fie torturat și executat, lui Chiang nu-i venea să-și creadă ochilor ce noroc dăduse peste el – hotărât, roșii aceștia ajunseseră de mai mare mila. Prin urmare, scutit de a-și apăra spatele de atacurile lor, știa că se putea concentra nestingherit asupra alungării japonezilor, pentru ca, după alți câțiva ani, să se întoarcă și să-i nimicească fără probleme pe comuniști. A primit târgul – nu avea nimic de pierdut, totul de câștigat de pe urma lui.

Comuniștii au trecut la atacarea armatei japoneze în stilul lor obișnuit: aplicând tactica de gherilă, a unor incursiuni scurte, urmate de replieri imediate. Naționaliștii duceau un război de tip convențional. După câțiva ani de luptă, chinezii i-au alungat pe invadatori. Abia acum a înțeles Chiang adevăratul plan al lui Mao: armata sa fusese aceea care dăduse piept cu artileria japoneză și dusesese greul ofensivei, iar trupele sale epuizate nu aveau să fie apte de luptă decât după o refacere de ani întregi. Pe de altă parte, comuniștii nu numai că evitaseră orice ciocnire directă cu inamicul, ci folosiseră timpul ca să se regrupeze și să-și extindă propaganda în toata China. Îndată ce s-a încheiat războiul cu japonezii, a re izbucnit războiul civil. Raportul de forțe se schimbase: comuniștii i-au învâluit, dispersat și bătut pe naționaliști, silindu-i să se dea învinși. Japonezii scosaseră din foc castanele lui Mao, slăbindu-i adversarul și netezindu-i calea spre victorie.

## CUM SĂ RĂSPÂNDEȘTI VEȘTILE

*Atunci când s-a convertit la islamism, Omar, fiul lui al-Khattab, ar fi dorit ca toată lumea să afle cât mai repede. S-a dus la Jamil, fiul lui Ma'mar al-Jumahi. Acesta era vestit pentru iuțeala cu care colporta secretele. Dacă i se încredința vreo taină cu chip s-o păstreze, pe dată o și dezvăluia tuturor. Omar i-a spus: „Am devenit musulman. Vezi ca nu cumva să afle cineva ceva despre asta. Nimeni să nu știe nimic. Să nu suflă o vorbă”.*

*Jamil nu a pierdut o clipă – a ieșit în stradă și a început să strige cât îl ținea gura: „Vă vine să credeți sau ba, dar Omar, fiul lui al-Khattab, s-a făcut musulman! N-aveți decât să nu credeți, dar eu vă spun că așa e!”*

*Astfel știrea convertirii s-a răspândit pretutindeni tocmai după cum dorise Omar.*

## VICLEȘUGUL CEL ISCUSIT: CARTEA ARABĂ A ÎNȚELEPCIUNII ȘI ȘIRETENIEI, SECOLUL AL XIII-LEA

### **Comentariu**

Cei mai mulți conducători care s-ar fi aflat în situația de a lua prizonier un dușman atât de puternic ca Chiang Kai-și s-ar fi grăbit să-l omoare. Procedând astfel, și-ar fi irosit însă o șansă pe care Mao a știut s-o exploateze. Fără un comandant atât de experimentat ca Chiang, lupta împotriva japonezilor ar fi durat mult mai mult și ar fi avut consecințe devastatoare. Mao era prea inteligent ca să lase furia să-i compromită ocazia de a omorî doi iepuri dintr-o împușcătură. În esență, a utilizat o „lăbuță de pisică”. Mai întâi, l-a ademenit pe Chiang să preia comanda unică a armatelor, știind că naționaliștii vor trebui să suporte greul războiului și că vor reuși să-i alunge pe japonezi din țară dacă nu vor fi siliți să se preocupe în același timp și de ciocnirile de pe frontul intern. Astfel, primii care să-i scoată castanele din foc au fost naționaliștii, de care s-a folosit ca să-i gonească pe străini. Își dădea prea bine seama că artileria japoneză și susținerea aeriană a armatei japoneze vor decima și vor epuiza forțele antrenate și dirijate în mod convențional ale lui Chiang, provocându-le pierderi pe care comuniștii nu ar fi fost în stare să li le provoace decât în zeci de ani de confruntări. De ce s-ar irosi atâta timp și atâtea vieți când japonezii puteau realiza această ispravă în locul lor?! Această politică a „instrumentelor” de scos din foc castane utilizate succesiv le-a permis roșilor să ajungă la putere.

„Lăbuța de pisică” are două întrebuintări: una, de a salva aparențele, așa cum a dorit Cleopatra, iar cealaltă, de a economisi energie și efort. Pentru aceasta din urmă, e nevoie de o planificare cu câteva „mutări” în avans, astfel încât un aparent pas înapoi (eliberarea lui Chiang, de exemplu) să fie pus în ecuație ca o manevră capabilă să ducă la un gigantic salt înainte. Dacă te afli, în mod provizoriu, într-o situație de inferioritate, ești „slăbit” și îți trebuie un răgaz ca să-ți „revii”, este necesar să-i folosești pe cei din jur atât ca paravan necesar camuflării intențiilor, cât și ca „lăbuță de pisică”: lasă-i să-ți facă treburile. Caută o terță persoană puternică ce dușmănește (chiar dacă din alte motive decât ale tale) pe unul dintre dușmanii tăi și profită de forța acestui nou aliat ca să-l determini să-i administreze dușmanului comun lovituri pe care tu nu ești încă în stare să i le dai. Poți chiar să-i canalizezi cu abilitate adversitatea, transformând-o în ostilitate activă. Cel care îți va scoate castanele din



foc trebuie să fie întotdeauna un om cu un mare potențial de agresivitate - aceștia sunt cei mereu dispuși să se arunce în luptă. Nu-ți rămâne decât să decizi tu care este lupta ce corespunde intereselor tale.

### **RESPECTAREA LEGII (III)**

Kuriyama Daizen era un pasional adept al ceremoniei japoneze a ceaiului (Cha-no-yu), pe care o studia cu unul dintre maeștrii cei mai de seamă ai acestei arte, Sen no Rikyu. Prin 1620, Daizen a aflat că un prieten al său, Hoshino Soemon, se împrumutase cu o sumă mare de bani (trei sute de ryo) ca să-și ajute o rudă ajunsă la închisoarea datornicilor. Deși Soemon și-a scos ruda din necaz, datoria a rămas asupra lui. Daizen îl cunoștea bine. Știa că nici nu se prea pricepea, nici nu se omora cu firea în chestiunile de bani și, ca atare, risca s

ă aibă și el necazuri dacă nu plătea la timp suma luată cu împrumut de la un negustor bogat, pe nume Kawachiya Sanemon. Își dădea seama că, în cazul în care s-ar fi oferit să achite el însuși cei trei sute de ryo, din mândrie, Soemon ar fi refuzat să se lase ajutat, ba s-ar fi simții chiar jignit.

Într-o zi, Daizen s-a dus să-și viziteze prietenul și, după ce s-au plimbat prin grădină și a admirat vestiții bujori ai lui Soemon, s-au retras în camera de primire. Daizen a remarcat o pictura aparținând maestrului Kano Tennyu: „O, ce operă de artă minunată! Nu cred să fi văzut vreodată ceva atât de frumos și care să-mi placă atât de mult!” După alte câteva asemenea exclamații de admirație, lui Soemon nu i-a rămas altceva de făcut decât să spună: „Mă rog, dacă îți place așa de mult, mă voi considera onorat să ți-o ofer în dar și sper că îmi vei face plăcerea de a o accepta”.

### **PROSTUL ȘI ÎNȚELEPTUL**

*Un om înțelept care trecea pe drum cu gândurile lui a fost tulburat de un prost care s-a apucat să-i dea în cap cu niște pietricele.*

*Întorcându-se către el, i-a spus:*

*„Dragă prietene, să știi că faci o treabă foarte bună! Uite, ține de la mine câțiva franci. Ți-ai dat prea multă osteneală ca să te răsplătesc doar cu niște cuvinte de mulțumire. Fiecare muncă se cuvine să-și primească plata după dreptate. Dar îl vezi pe omul de colo? Este mai avut decât mine. Du-te și dă-i și lui câteva din pietrele tale și ai să câștigi bani buni de la el.”*

*Amăgit de așa o momeală, prostul s-a grăbit să-și ia de la capăt isprava, aruncând cu pietre în capul celui alt vrednic cetățean. De data aceasta, nu bani a primit în schimb. Slujitorii omului s-au repezit la el, l-au înșfăcat bine și l-au bătut până i-au rupt oasele.*

*La curție regilor se găsesc destui netrebnici profitori asemeni lui și proști de dau în gropi: ca să-și facă stăpânul să râdă, își bat joc de tine, om cumsecade. Și cum să le înăbuși chicoteala? Să-i pedepsești cu asprime ? Poate că nu ești destul de puternic. Cel mai bun lucru este însă să-i convingi să se lege de altcineva, care e în stare să le dea de cheltuială după cum merită.*

**FABULE ALESE, JEAN DE LA FONTAINE, 1621 – 1695**

La început, Daizen a refuzat, dar, la insistențele lui Soemon, a sfârșit prin a

primi darul. A doua zi, lui Soemon i s-a adus un pachet de la Daizen. Înăuntru se afla o vază de o mare frumusețe din porțelanul cel mai fin, pe care, într-un bilet pus alături, prietenul său îl ruga s-o accepte drept mulțumire pentru pictura dăruită cu atâta generozitate cu o zi înainte. Din bilet reieșea că vaza fusese făcută de către însuși Sen no Rikyu și purta o inscripție a împăratului Hideyoshi. Dacă ea nu îi era pe plac, Daizen îl sfătuia s-o dăruiască, la rândul său, unui adept al practicării ceremoniei ceaiului, poate chiar negustorului Kawachiya Sanemon, care își exprimase de repetate ori dorința de a o adăuga colecției sale. „Am auzit”, spunea Daizen în biletul său, „că acest om deține o bucată de hârtie prețioasă [polița de trei sute de ryo, adică] pe care ai dori-o tu – este, deci, posibil să cădeți de acord asupra unui schimb.”

Dându-și seama de ceea ce pusese la cale cu delicatețe prietenul său, Saemon i-a dus vaza bogatului Sanemon. „De unde o ai? Ce minunăție”, a exclamat acesta când a văzut-o. „Am auzit atâtea despre vaza asta, dar acum este prima dată când o văd cu ochii mei. Ce comoară neprețuită! Nici nu ar trebui scoasă vreodată dincolo de poarta casei ce o adăpostește!” Negustorul s-a oferit numaidecât să-i restituie lui Soemon polița și să-i dea încă trei sute de ryo pe deasupra, dar cum acestuia nu îi păsa de bani, a luat doar hârtia și s-a grăbit să meargă la Daizen să-i mulțumească pentru modul atât de inteligent și de subtil în care îl ajutase.

### **Comentariu**

Kuriyama Daizen înțelesese că nu este niciodată ușor să faci cuiva o favoare. Dacă acționezi într-un fel prea vădit și nedelicat, omul pe care ții să-l ajuți se poate simți ofensat sau copleșit de povara recunoștinței. Binefăcătorul beneficiază de un anumit ascendent asupra sa, dar această formă a puterii se va dovedi până la urmă autodistructivă, pentru că stârnește resentimente sau riscă să fie întâmpinată cu un refuz. Un gest generos mai puțin fățiș și mai elegant este de zece ori mai nobil. Daizen știa că dacă ar fi procedat direct, Soemon ar fi fost jignit. Permițându-i acestuia să-i dăruiască pictura, i-a creat și sentimentul de mulțumire că își bucurase prietenul cu un cadou de preț. Astfel, toți cei trei au fost satisfăcuți, fiecare în felul său.

În esență, Daizen și-a asumat sarcina de a scoate castanele din foc. Pesemne că nu îi fusese ușor să se despartă de acea vază, dar s-a ales cu o pictură și, mai mult decât atât, și-a sporit puterea de curtean. Curteanul se folosește de mână de om să atenueze loviturile, să ascundă cicatricile și să-și transforme actele de generozitate în gesturi elegante, păstrându-și mâinile neatinse. De fapt, ajutându-i pe alții, curteanul se ajută pe sine. Exemplul lui Daizen reprezintă un comportament emblematic pentru serviciile pe care prietenii egali în rang și le fac unii altora: să nu îi impui niciodată, nimănui, ajutorul tău. Caută modalități de a te transforma tu însuși într-o „lăbuță de pisică” și salvează-ți amicii aflați la ananghie fără să îți impui prezența și fără să-i obligi să ți se simtă recunoscători.

*Omul nu trebuie să fie prea fățiș dintr-o bucată. Du-te și contemplă pădurea. Copacii drepecți sunt cei pe care îi tăiem, cei cu trunchiul noduros și strâmb rămân în picioare.*

**Kautilya, filosof indian din secolul al III-lea î. Hr.**

### **CHEILE PUTERII**

Ca lider, crezi, poate, că străduința susținută și aparența de a munci mai mult ca oricine înseamnă putere. În realitate, efectul este cel contrar – se creează impresia de slăbiciune. Adică, de ce „tragi” atât de tare? Nu cumva ești incompetent și îți trebuie un efort suplimentar ca să ții pasul cu ceilalți? Sau faci parte din categoria celor care nu știu să împartă responsabilitățile și vor să se amestece peste tot? Cine este cu adevărat puternic, nu pare nici mereu grăbit, nici mereu copleșit de treburi. De salahorit, salahoresc subalternii – șefii cei mari au timp. Își aleg bine oamenii pe care să-i pună la muncă, iar ei înșiși se feresc să-și irosească energia și să-și murdărească mâinile. La fel, să nu crezi nici că dacă iei asupra ta sarcinile cele mai grele și mai puțin curate, vei impresiona prin forță și vei semăna teamă. Nu ai reuși decât să-ți distrugi imaginea de om cumsecade și ai justifica suspiciunile că ai fi un șef tiranic și necruțător. Oamenii realmente puternici au grijă să-și păstreze mâinile curate, se înconjoară numai de lucruri bune și nu iau cuvântul decât ca să împărtășească veștile îmbucurătoare și să anunțe succesele răsunătoare.

### PASĂREA DIN INDIA

*Un negustor ținea, odată, o pasăre într-o colivie. Se pregătea să plece în India, țara unde se născuse zburătoarea, așa că a întrebat-o dacă dorește să-i aducă ceva de acolo. Ea a răspuns că ar dori să fie liberă, însă omul a refuzat să-i deschidă ușița coliviei. Atunci l-a rugat să se ducă într-un anumit loc din junglă și să le dea de veste suratorilor ei că ea se află în captivitate. Negustorul a făcut întocmai și nici nu a terminat bine de rostit mesajul, că o pasăre sălbatică, leită cu aceea de acasă, s-a prăbușit de pe creanga pe care stătea și a rămas nemișcată la pământ. Negustorul s-a gândit că era, desigur, vreo rubedenie de-a păsării lui și s-a întristat că îi provocase moartea.*

*Când s-a întors acasă, pasărea l-a întrebat dacă îi aducea vreo veste bună din India. „Nu”, a răspuns negustorul, „mi-e teamă că veștile sunt mai degrabă proaste. Una dintre rubedeniile tale a căzut și a murit chiar la picioarele mele după ce vorbisem despre captivitatea ta.” Abia ce a isprăvit omul ceea ce avusese de zis, că pasărea a căzut și ea, rămânând pe fundul coliviei. „Se vede că știrea despre moartea rubedeniei ei a dat-o gata”, și-a spus negustorul. Necăjit, a ridicat-o și a pus-o pe pervazul ferestrei. Într-o clipă, pasărea și-a venit în fire și a zburat până la copacul cel mai apropiat. „Acum înțelegi”, a glăsuț ea, „că ceea ce crezuseși că era o nenorocire a fost, de fapt, o veste bună și mai înțelegi cum a ajuns la mine mesajul prin care suratele mele m-au sfătuit cum să fac să-mi redobândesc libertatea: purtătorul soliei libertății mele ai fost chiar tu, cel care mi-ai răpit-o.” Și pasărea și-a luat zborul, în sfârșit, liberă.*

POVESTIRILE DERVIȘILOR, IDRIES SHAH, 1967

Bineînțeles că vor fi numeroase împrejurări în care vei considera util să cheltuiești ceva energie sau să recurgi la o faptă rea, dar necesară. Să nu pari niciodată tu cel care o comite. Găsește o „lăbuță de pisică”. Deprinde-te să cauți, să folosești și apoi, după câțva timp, să te dispensezi de oamenii aleși pentru acest gen de misiuni, o dată ce și le-au îndeplinit.

În ajunul unei importante bătălii pe fluviu, marele strateg chinez din secolul al

III-lea, Chuko Liang, s-a văzut acuzat că ar fi colaborat în taină cu inamicul. Comandantul său i-a pretins să-și dovedească nevinovăția aducând, în numai trei zile, o sută de mii de săgeți. În caz contrar, îl aștepta condamnarea la moarte. În loc să se apuce să meștească săgețile, sarcină cu neputință de realizat, Liang a luat o duzină de bărci și, de o parte și de alta a fiecăreia dintre ele, a legat snopi de paie. Era spre seară, când deasupra apelor fluviului cobora ceața. La adăpostul ei, s-a îndreptat către tabăra dușmanilor. Cunosându-i viclenia, aceștia s-au temut de o capcană și nu l-au atacat, mai cu seamă că bărcuțele nici nu se vedeau prea limpede. S-au mulțumit să-și întindă arcurile și să trimită un potop de săgeți asupra malului celălalt. Cu cât Liang se apropia mai mult, cu atât sporeau și dușmanii numărul săgeților care se înfingeau în snopii de paie. După câteva ceasuri, luntrașii au cârnit iute spre tabăra lor, ajutați de curentul fluviului și așa a făcut rost Liang de cele o sută de mii de săgeți.

Chuko Liang nu făcea niciodată ceea ce îi putea pune pe alții să facă în locul său – găsea de fiecare dată șiretlicuri ca acesta. Cheia reușitei unui asemenea plan constă în capacitatea de a anticipa evenimentele și în a imagina modalități de a-i determina pe ceilalți să reacționeze într-un anumit fel și să muncească în locul tău.

Ca să te asiguri că ai șanse să izbutești, este esențial să-ți ascunzi scopul, învăluindu-l în mister, asemenea ciudatelor jonci îmbrăcate în paie care ieșeau și intrau în ceață spre nedumerirea dușmanilor. Dacă adversarul tău nu știe ce vrei, poate fi împins să acționeze într-un mod care, de fapt, este împotriva propriilor sale interese – și iată cum scoate din foc castanele tale. Nu îți dezvălui țelurile și astfel îți va fi mult mai ușor să-i obligi pe alții să facă exact ceea ce vrei, deși preferi să nu te implici tu însuși. Acest lucru necesită o planificare atentă a unei întregi serii de mișcări, ca la jocul de biliard, unde bila lovește în treacăt alte bile înainte de a intra în buzunărașul potrivit.

În America începutului de secol XX, escrocul Yellow Kid Weil știa că, oricât de bine s-ar fi priceput să-l îmbrobodească pe fraierul bogat pe care pusese ochii, dacă îl aborda direct, nu se putea să nu-i trezească bănuieli. Astfel, căuta pe câte un cunoscut al victimei și îl folosea drept „lăbuță de pisică” – cineva nu cine știe ce influent în societate și nici bogat, care să nu aibă de ce intra la idei și îl atrăgea să participe la o combinație ce urma să-i îmbogățească. Ferm convins că respectiva combinație era reală, omul propunea singur să discute și cu patronul sau prietenul său bogat: dacă investeau mai mulți bani și profitul avea să fie mai substanțial, fiecăruia revenindu-i o parte mai consistentă. „Unealta” discuta cu bogătașul (victima programată de la bun început), care nu bănuia existența capcanei din moment ce chiar onestul său subaltern îi vorbea despre „afacerea” cu pricina. Acesta este procedeul cel mai indicat în abordarea oamenilor aflați la putere: uzează de un asociat sau de un subordonat care să-ți asigure credibilitatea și să te ferească de a crea impresia că ești prea ambițios.

Metoda cea mai simplă de a „agăța” o țintă suspusă este să-i strecuri subalternului informații pe care să i le transmită. Informațiile false sau „prelucrate” constituie o armă puternică, mai ales atunci când sunt lansate de un prost cu neputință de suspectat. Îți va veni foarte lesne să faci pe nevinovatul și să nu ghicească nimeni că tu ești sursa informațiilor.

Cunoscutul terapeut dr. Milton H. Erickson număra printre cunoștințele sale un

cuplu: soția dorea să urmeze un program de psihoterapie, dar soțul refuza cu tărie orice asemenea idee. În loc să-și irosească energia încercând să-l convingă să se supună tratamentului, Erickson a acceptat să-i dea consultații femeii și, în timpul ședințelor, ori de câte ori venea vorba despre bărbatul ei, a început să emită interpretări ale comportamentului acestuia care nu se putea să nu îi provoace iritarea, pentru că, desigur, soția îi relata cele discutate în cabinet. După câteva săptămâni, omul ajunsese atât de furios, încât a insistat să ia parte la orele de psihoterapie, ca să-l pună la punct pe doctor.

#### DAVID ȘI BATȘEBA

*Peste un an, pe vremea când regii pornesc la război, Davida a trimis pe loab și slugile sale cu el și pe toți Israeliții și aceștia au lovit pe Amoniți și au împresurat Raba; Dar David a rămas în Ierusalim. Odată, spre seară, sculându-se David din pat și plimbându-se pe acoperișul casei domnești, a văzut de acolo o femeie scăldându-se și femeia aceasta era foarte frumoasă. Atunci a trimis David să se cerceteze cine este acea femeie și i s-a spus că este Batșeba, fiica lui Eliam, femeia lui Urie Heteul. [...]*

*Apoi David a scris scrisoare lui loab și a trimis-o prin Urie. În scrisoarea aceea el scria așa: „Puneți pe Urie unde va fi lupta mai crâncenă și retrageți-vă de la el, ca să fie lovit și ucis”. [...] loab [...] a pus pe Urie într-un astfel de loc, de care știa că este apărat de oameni viteji. Și au ieșit oamenii din cetate și s-au luptat cu loab și au căzut câțiva din popor, din slugile lui David. Acolo a fost ucis și Urie Heteul.*

*Atunci a trimis loab să se facă cunoscut lui David tot mersul luptei. [...] Și auzind femeia lui Urie că a murit Urie, bărbatul ei, a plâns după el.*

*Iar dacă s-a isprăvit vremea plângerii, a trimis David și a luat-o în casa sa și ea a ajuns femeia lui și i-a născut un fiu.*

VECHIUL TESTAMENT, 2 SAMUEL, 11-12

S-ar putea să constați că există situații în care, oferindu-te să scoți din foc castanele, îți deschizi calea către putere – iată șiretlicul curteanului desăvârșit. Simbolul său este Sir Walter Raleigh, care, odată, și-a așternut pelerina peste o bucată de drum plină de noroi, pentru ca regina Elisabeta să nu-și murdărească pantofii. Ca scut al stăpânului sau al vreunuia dintre propriii tăi egali, pe care ții să-i protejezi de lucruri neplăcute ori de primejdii, îți poți câștiga un imens respect care, mai devreme sau mai târziu, îți va aduce dobânda meritată. Ține bine minte: dacă ajutorul pe care îl acorzi este lipsit de ostentație și nu obligă la recunoștință, ci, dimpotrivă, rămâne subtil și delicat, recompensa va fi cu atât mai solidă și mai frumoasă.

#### **Imagine:**

Lăbuța de pisică. Are gheare lungi, făcute să apuce, dar și pernțe moi și mătăsoase. Prinde pisica și folosește-te de lăbuța ei ca să scoți din foc ceea ce dorești, ca să-ți zgârii dușmanul sau ca să te joci cu șoricelul înainte de a-l devora. Uneori, pisica are de suferit, dar, cel mai adesea, nu suferă deloc.

#### **Ultimul cuvânt:**

*Fă tot ceea ce îți place să faci, iar tot ceea ce nu îți place, fă prin alții. Adoptând metoda dintâi, îți câștigi favoarea, iar adoptând-o pe cea de-a doua, ocolești adversitatea. În treburile însemnate este vorba adeseori despre răsplată și pedeapsă. Fă astfel ca de la tine să nu porceadă decât binele, iar răul de la alții.*

(Baltasar Gracián, 1601 - 1658)

## **CONTRAARGUMENT**

Și soluția „lăbuței de pisică”, și cea a țapului ispășitor trebuie aplicate cu mare prudență și delicatețe. Amândouă sunt niște paravane menite să ascundă implicarea ta directă în treburile nu tocmai curate. Dacă, la un moment dat, paravanul este dat deoparte și toată lumea constată că tu ești manipulatorul, păpușarul care trage sforile, jocul se schimbă total: oamenii îți vor pune în spinare și nenorociri în care nu ai avut nici un amestec. Îndată ce adevărul iese la lumină, deasupra capului tău se pregătește avalanșa.

În 1572, Caterina de Médicis, regina-mamă a Franței, conspira în vederea înlăturării amiralului Gaspard de Coligny, una dintre personalitățile de frunte ale comunității hughenotilor (nume dat în Franța protestanților). Coligny se număra printre apropiații lui Carol al IX-lea, fiul Caterinei, iar aceasta se temea de influența sa asupra tânărului rege. Astfel, până la urmă a reușit să-l determine pe un membru al clanului catolic al ducelui de Guise, unul din cele mai puternice din țară, să-i aducă dorința la îndeplinire ucigându-l pe amiral.

Cu toate acestea, ea mai urzise un plan: Caterina voia ca hughenotii să dea vina pe familia de Guise și să treacă la represalii și răzbunare. Dintr-o singură lovitură, s-ar fi văzut scăpată de doi dușmani redutabili: Coligny și ducele de Guise. Lucrurile nu au mers însă conform planurilor. Asasinul și-a greșit ținta - amiralul nu s-a ales decât cu răni nu prea grave. Știind ce dușman avea în regina-mamă, era aproape sigur că tentativa de a-l ucide fusese ordonată de ea și i-a povestit totul regelui. Până la urmă, asasinatul ratat a declanșat o serie de evenimente sângeroase, de fapt, un crâncen război civil între catolici și protestanți, care a culminat cu îngrozitoarea noapte a Sfântului Bartolomeu, când au fost masacrați mii de hughenoti.

Dacă ești silit să utilizezi una dintre cele două soluții într-o situație de mare importanță, fii foarte precaut: exagerarea poate da totul peste cap. Este preferabil să recurgi la fraieri pentru scopuri de o anvergură mai modestă, acolo unde erorile de calcul nu riscă să te distrugă.

În sfârșit, există momente când este mai avantajos să nu-ți ascunzi implicarea și să-ți recunoști responsabilitatea, asumându-ți deschis vina sau greșeala. Dacă ești și te simți sigur pe situație, uneori nu e rău să joci și rolul acesta de penitent: cu un aer plin de regret, te duci și le ceri iertare celor mai slabi ca tine - este aceeași „piesă” regizată de regii care fac paradă de sacrificiile personale la care ar fi obligați în numele și în slujba intereselor poporului. Există și un alt gen de împrejurări, când ții să apari ca „înger al pedepsei drepte” și să vâri teama în subalterni - „lăbuța de pisică” nu mai are nici un rost aici: ei trebuie să vadă brațul tău puternic și gestul amenințător. Totuși nu juca prea des rolul acesta, fiindcă riști să-ți atragi resentimente și ură. Mai înainte de a apuca să-ți dai seama, îți creezi o opoziție care într-o zi te-ar putea răsturna. Rămâi mai bine la soluția scoaterii castanelor din foc cu mâna altuia. E

mai sigur.

## LEGEA

### 27

## EXPLOATEAZĂ NEVOIA OAMENILOR DE A CREDE ȘI CREEAZĂ-ȚI O ARMATĂ DE ADULATORI

### ARGUMENT

*Semenii noștri au o copleșitoare dorință de a crede. Plasează-te în punctul focal al acestei dorințe, oferindu-le o cauză în slujba căreia să se înroleze, o nouă credință căreia să i se devoteze. Cuvintele tale trebuie să rămână vagi, dar să lase să se întrevadă un viitor plin de promisiuni. Pune accentul pe entuziasm, în detrimentul rațiunii și logicii limpezi. Dă-le noilor tăi adepți ritualuri pe care să le practice, pretinde-le sacrificii pe care să le facă în numele tău. În absența unei religii bine organizate și a unor cauze mărețe, noul tău sistem de idolatrie îți va conferi o putere nemaivăzută.*

### ȘTIINȚA ȘARLATANIEI SAU CUM SĂ-ȚI CREEZI UN CULT, IN CINCI LECȚII UȘOARE

Fiind, așa cum și trebuie, în căutarea metodelor care să-ți aducă o maximă putere cu un efort minim, vei constata că una dintre cele mai eficace este aceea de a-ți crea o „suită” de admiratori și adepți care să se uite la tine ca la o icoană. Această suită numeroasă îți oferă posibilități nelimitate de a induce în eroare, înșela și profita – nu numai că membrii ei te vor adula, ci te vor și apăra de dușmani, în plus, însărcinându-se cu munca de atragere a mereu altor susținători câștigați pentru cauza ta, care va prinde aripi. Acest gen de putere te va înălța pe un alt tărâm: acela al infailibilității – nu vei mai fi silit să lupți sau să recurgi la subterfugii ca să-ți impui voința. Din moment ce ești obiectul adorației, nimeni nu te-ar putea crede capabil de greșeli.

Poate crezi ca aceasta ar fi teribil de greu de realizat. În realitate, totul este foarte simplu. Ca oameni ce suntem, avem o disperată nevoie de a crede în ceva – în orice – fapt care ne face îngrozitor de naivi: nu suportăm îndoiala și nici vidul lăsat de absența unei credințe. Flutură-ne pe sub nas o nouă cauză, un elixir, o rețetă de îmbogățire rapidă, cea mai recentă descoperire tehnologică sau „ultimul strigăt” al modei curenților artistice și gata, suntem dispuși să ne aruncăm în valuri ca să mușcăm momeala din undiță. Uită-te în urmă: numărul noilor curente, tendințe și culturi care au atras mulțimile este atât de mare, încât ar umple o bibliotecă. După câteva secole, decenii sau luni, toate par mai mult sau mai puțin ridicole, dar la vremea lor au exercitat o atracție puternică, atât de „divine” și de perfecte le vedeau toți.

Și nu numai atât. Cum suntem mereu în goană după ceva în care să credem, ne fabricăm idoli și religii din nimic. Nu lăsa să se irosească acest enorm tezaur de credulitate: transformă-te tu însuși în obiect de cult și de adorație. Fă oamenii să te

divinizeze ca pe un zeu.

În această artă au excelat marii șarlatani din Europa secolelor al XVI-lea și al XVII-lea. Trăiau, ca și noi acum, într-o epocă de prefaceri. Biserica se afla în criză, științele luau avânt, iar oamenii umblau înnebuniți după stindardul unei credințe sau cauze noi. Șarlatanii au început prin a lansa elixiruri-panaceu și scurtături (ca alchimia) spre înavușirea rapidă. Călătoreau destul de iute dintr-un târg într-altul și, de obicei, se adresau câte unui grup restrâns, până când au înțeles un adevăr psihologic major – cu cât era mai numeroasă mulțimea strânsă în jurul lor, cu atât le venea mai lesne să-și facă șmecheriile și s-o înșele.

Șarlatanul se urca pe o platformă de lemn și oamenii se înghesuiau pe lângă ea. În grup, indivizii devin mai înclinați spre emotivitate și, deci, mai puțin susceptibili de a gândi logic. Dacă șarlatanul ar fi vorbit cu fiecare în parte, cu toții l-ar fi considerat caraghios și nedemn de încredere, însă adunați într-o masă, dizolvați în anonim, nu se puteau sustrage atracției și îi consacrau o atenție vecină cu venerația. Le era deja cu neputință să-și mai „ia distanța” scepticismului. Masa suplinea cu entuziasmul ei atât judecata insului, cât și greșelile sau lacunele șarlatanului. Pasiunea și entuziasmul se transmiteau ca o boală contagioasă, iar „neofiții” nu ezitau să reacționeze violent dacă cineva îndrăznește să arunce vreo sămânță de îndoială. Studiind în mod conștient dinamica psihicului masei de-a lungul deceniilor de „experimente” și adaptându-se din mers acestui tip de situații ivite spontan, șarlatanii au devenit meșteri în știința atragerii și menținerii atenției unei mulțimi, transformând-o într-un public receptiv și, apoi, într-unul total cucerit și devotat.

Metodele lor ar putea părea demodate, însă există încă mii de șarlatani ai zilelor noastre, care folosesc aceleași verificate trucuri și șmecherii ale înaintașilor lor, perfecționate de câteva secole de practică neîntreruptă. Elixirurile poartă alte nume, iar diversele forme de cult și-au schimbat înfățișarea, atâta tot. Întâlnim șarlatani în toate domeniile: afaceri, modă, politică, artă. Mulți continuă tradiția meseriei fără s-o fi cercetat în parcursul ei istoric, dar tu trebuie să fii mai sistematic și mai organizat. Nu ai decât să urmezi cele cinci etape spre construirea cultului personalității – un curs în cinci lecții – așa cum ne învață experiența marilor șarlatani din trecut.

**Lecția întâi: Rămâi vag; rămâi simplu.** Înainte de a-ți crea un cult, este necesar să atragi atenția. Acest lucru este recomandabil să fie realizat nu prin fapte, care sunt prea clare și grăitoare, ci prin vorbe, care sunt vagi și înșelătoare. Discursurile, conversațiile și interviurile trebuie să cuprindă, la început, două elemente: pe de o parte, promisiunea a ceva mare și în stare să producă o transformare și, pe de altă parte, un aer nebulos. Această combinație va stimula tot felul de vise cețoase în mintea celor care te ascultă, fiindcă fiecare dintre ei va face propriile sale „conexiuni” și va vedea exact ceea ce dorește să vadă.

*Era spre folosul șarlatanului ca indivizii predispuși la credulitate să fie cât mai numeroși, iar grupurile de adepți să capete proporții de masă, asigurându-le triumfuri din ce în ce mai mari. Și aceasta este tocmai ceea ce urma să se întâmple pe măsură ce, de la Renaștere încoace, pe parcursul secolelor, știința căpăta o popularizare mai largă. O dată cu imensa îmbogățire a cunoașterii și răspândirea ei în epoca modernă*



*prin litera tipărită, mulțimea celor pe jumătate învățați, pradă atât de lesne de înșelat a escrocilor, a sporit și ea, ajungând să reprezinte majoritatea reală. Pe dorințele, opiniile, preferințele și aversiunile ei se putea clădi puterea adevărată. Ca urmare, imperiul șarlatanului s-a extins datorită popularizării progresului științific, întrucât operează pe baze științifice, oricât de pervertite ar fi ele, producând aur printr-o tehnică împrumutată din chimie și balsamuri miraculoase cu mijloacele de lucru ale medicinei, el nu se adresa celor total ignorați.*

*Oamenii fără știință de carte erau apărați de absurditățile lui de pavăza sănătoasă a bunului lor simț. Publicul preferat trebuia, așadar, să fie alcătuit din inși cu oarecare cunoștințe, din aceia care renunțaseră la bunul simț de dragul câtorva frânturi de învățătură (prinsă după ureche și care, cândva, vor fi venit în contact cu știința pentru scurtă vreme și fără prea mare folos). [...] Marea masă a omenirii a fost întotdeauna predispusă la a se minuna în fața misterelor, lucru cu osebire adevărat pentru anumite epoci istorice în care temeiurile sigure ale vieții păreau zdruncinate, iar vechile valori economice sau spirituale, demult acceptate ca certitudini indiscutabile, nu mai erau actuale. În aceste condiții, creștea și numărul naivilor păcăliți de șarlatani - „sinucigașii”, cum i-a numit un englez din veacul al XVII-lea.*

*PUTEREA ȘARLATANULUI, GRETE DE FRANCESCO, 1939*

Pentru ca acest aer vag să devină atractiv, utilizează cuvinte răsunătoare, dar imprecise, pline de căldură și de entuziasm. Sunt bune și denumirile sofisticate date lucrurilor celor mai simple, ca și folosirea numerelor sau crearea unor termeni noi care să reprezinte concepte vagi. Toate creează o impresie de cunoaștere tehnică, specializată și îți conferă o aureolă de om profund. În același mod, caută ca substanța noului tău cult să fie inedită, proaspătă, astfel ca să nu înțeleagă mai nimeni despre ce este vorba. Dacă acționezi corect, combinația de promisiuni nebuloase, concepte neclare, dar atrăgătoare, și entuziasm înflăcărat va seduce inimile și în jurul tău se va forma un grup.

Ia seama să nu fii prea vag – nu te vei bucura de credibilitate. Totuși este și mai riscant să te exprimi limpede. Dacă le explici în detaliu oamenilor în ce fel vor profita alăturându-se „suitei” tale, ei se vor aștepta să le și dai cele promise.

Ca un corolar al lipsei de claritate, „carisma” ta trebuie să se bazeze pe un lucru simplu. Problemele majorității semenilor noștri au cauze complexe: nevroze adânc înrădăcinate, factori sociali interdependenți și așa mai departe, adică elemente cu ramificații foarte extinse în trecut și deosebit de dificil de elucidat. Foarte puțini sunt cei care dispun de tăria și de răbdarea de a încerca să remedieze aceste disfuncționalități-cauză; cei mai mulți prefera să audă spunându-li-se că efectele pe care le suportă pot fi înlăturate printr-o soluție simplă și rapidă. Tocmai capacitatea ta de a le oferi o atare soluție îți va conferi o mare putere și te va ajuta să-ți constitui alaiul de adepți. În locul explicațiilor complicate ale existenței reale, întoarce-te la rezolvările simple ale strămoșilor, la bunele leacuri de altădată, la vechile panacee.

**Lecția a 2-a: Pune accent pe vizual și, în general, pe datele senzoriale în detrimentul gândirii logice.** După ce oamenii au început să se strângă în jurul tău, te pândesc două primejdii: plictiseala și scepticismul. Plictiseala îi va îndemna să

te abandoneze, iar scepticismul, să ia la banii mărunți ai rațiunii ceea ce le oferi tu, să sfâșie perdeaua de ceață în care te-ai învăluit cu atâta artă și să te demaște cu ideile tale cu tot. Ai grijă: amuză-i pe plictisiți și izolează-i pe sceptici.

Metoda cea mai bună este cea a spectacolului, cu toată recuzita necesară. Înconjoară-te de lux, ia-le ochii admiratorilor cu minunății, umple-le văzul de splendoarea ta. Nu numai că astfel nu vor mai vedea ridicolul a ceea ce spui și „găurile” conceptelor pe care le lansezi, ci îți va atrage și alți adepți. Fă apel la toate cele cinci simțuri: tămâie pentru parfum, muzici mângâietoare pentru auz, imagini și diagrame colorate pentru văz și așa mai departe. Poți chiar să le stimulezi și intelectul cu exhibarea aparaturii de ultimă oră, care să-ți dea o aură de prestigiu pseudo-stiințifică – orice, numai nu-i lăsa să gândească. Adaugă și un element exotic scos din culturi și civilizații îndepărtate sau stranii – vei crea efecte spectaculoase și lucrurile cele mai banale și mai lipsite de farmec se vor transforma, părând cu totul extraordinare.

**Lecția a 3-a: Inspiră-te din religiile organizate ca să-ți structurezi sistemul și grupul de adepți.** Numărul acestora este în creștere. A venit momentul să-i organizezi. Găsește o modalitate înălțătoare și reconfortantă totodată. Religiile instituționalizate și-au menținut atâtea secole o autoritate de necontestat asupra mulțimilor și continuă s-o facă încă, în această epocă presupus excesiv de laică. Chiar dacă ceva din această autoritate s-a mai erodat, aspectul ei formal are o mare putere. Asociațiile și exemplele date de biserică reprezintă o sursă inepuizabilă. Creează ritualuri pe care adepții tăi să le practice; stabilește ierarhii, împărțindu-i după gradul lor de „sfințenie” și acordă-le titluri și nume cu conotații religioase; pretinde-le sacrificii de natură să-ți umple buzunarele și să-ți sporească puterea. În vederea sublinierii laturii cvasi-sacre a suitei tale, comportă-te și vorbește asemenea unui profet. Nu ești un dictator, la urma urmei, ci un sacerdot, un guru, un înțelept, un șaman sau orice altceva care să sune oarecum învăluit într-o nebuloasă mistică.

**Lecția a 4-a: Ascunde sursa veniturilor tale.** Grupul s-a mărit și ți l-ai organizat pe principiile unei ierarhii ca de sistem religios. Conturile cresc și ele, alimentate de donațiile adepților. În nici un caz să nu arăți că te-ar interesa banii sau puterea care vine o dată cu ei. Acesta este momentul când sursa la de venituri trebuie camuflată.

Adulatorii tăi vor să creadă că, dacă te vor urma, le vor cădea din cer tot felul de lucruri bune. Trăind în lux, vei deveni dovada vie că sistemul tău cultic dă roade. Să nu recunoști niciodată că averea ta provine din buzunarele adepților – creează cumva impresia că ea se datorează adevărului ideilor și metodelor pe care le susții. Suita îți va copia fiecare gest cu convingerea că va obține rezultate similare, iar entuziasmul acesta imitativ o va împiedica să vadă originea reală a bogăției tale.

**Lecția a 5-a: Promovează o mentalitate tip „noi-contra-lor”.** Grupul este acum bine consolidat și prosper – un adevărat magnet în stare să atragă alte și alte elemente. Totuși, dacă nu ești atent, se instaurează inerția. Plictiseala va „demagnetiza” alaiul. Ca să-i păstrezi coeziunea trebuie să urmezi pilda tuturor

sistemelor întemeiate pe credință: să crezi o polarizare de tip noi-contra-lor.

Pentru început, asigură-te că oamenii tăi se consideră o elită, un club exclusivist, un mănunchi de aleși uniți prin idealuri comune. Apoi, întărește această stare de spirit, lansând ideea că un dușman perfid ar urmări să te distrugă. Că „necredincioșii” coalizați ar face orice ca să te înlăture. Astfel, orice persoană „din afară” care ar încerca să-ți dea pe față șarlatania ar deveni membra acestei coaliții perfide. În cazul când nu ai dușmani, inventează-i. Dacă le dai adeptilor tăi un om de paie pe post de adversar, legăturile dintre ei se vor consolida: vor avea cauza ta în care să creadă și vor pleca în cruciadă împotriva „păgânilor”.

### **RESPECTAREA LEGII Varianta I**

În anul 1653, un milanez de douăzeci și șapte de ani, pe nume Francesco Giuseppe Borri, a afirmat că avusese o viziune. A pornit să cutreiere orașul povestind în stânga și în dreapta cum i-a apărut arhanghelul Mihail și l-a anunțat că fusese ales să devină *capitano generale* al oastei Noului Papă, o armată ce urma să pună stăpânire pe lume și s-o reînnoiască. Arhanghelul îi mai dezvăluise că acum el, Borri, deținea puterea de a vedea sufletele oamenilor și că avea curând să descopere piatra filosofală – îndelung căutata substanță ce dispunea de proprietatea de a transforma metalele în aur. Prietenii și cunoștințele care l-au auzit relatându-și viziunea și fuseseră martorii prefacerii suferite de el au fost impresionați, cu atât mai mult cu cât, înainte, omul dusesese o viață veselă, consacrată vinului, femeilor și jocurilor de noroc. Brusc, a renunțat la toate și s-a adâncit în studiul alchimiei. Nu mai vorbea decât despre subiecte legate de mistică și de științele oculte.

Preschimbarea fusese atât de neașteptată și de miraculoasă, iar cuvintele lui Borri vibrau de așa un entuziasm, încât a început să-și câștige adepti. Din păcate, l-a remarcat și Inchiziția, care supunea persecuțiilor pe oricine aborda ocultismul, astfel că a trebuit să părăsească Italia. A colindat din Austria până în Olanda, spunând oricui voia să-l asculte că „cei ce îl vor urma se vor umple de bucurie”. Oriunde poposea, își atrăgea discipoli. Metoda era simplă: le vorbea despre viziunea lui, care, treptat, devenise din ce în ce mai elaborată și se oferea să „se uite în” sufletul cui dorea să creadă în el (și erau mulți din aceștia). După cât se pare, în transă, îl privea cu ochii larg deschiși pe omul din fața lui vreme de câteva minute, apoi afirma că îi văzuse sufletul, gradul de iluminare și potențialul de a atinge măreția spirituală. În cazul în care ceea ce vedea i se părea promițător, îl adăuga pe neofit mereu mai numerosului său grup de aderenți – o mare onoare.

Cultul avea șase grade sau ranguri. Discipolii erau încadrați într-unul dintre acestea, în funcție de ceea ce văzuse Borri în sufletul lor. Promovarea într-un rang superior era posibilă prin multă muncă și un devotament total. I se adresau cu „Excelență” și îl numeau „Doctor Universal”, iar el le impunea cel mai strict legământ de sărăcie. Toate bunurile și averile lor îi erau încredințate lui. Acest fapt nu îi deranja întru nimic, căci Borri le spusese: „în curând îmi voi încheia în chip fructuos cercetările de chimie, încununându-le cu descoperirea pietrei filosofale și astfel vom avea cu toții oricât de mult aur dorim”.

## BUFNIȚA CARE ERA DUMNEZEU

A fost odată ca niciodată, într-un miez de noapte neguros, o bufniță care stătea pe creanga unui stejar. Două cârțițe au încercat să se strecoare neobservate. „Hei, voi de colo!” a strigat bufnița. „Cine?”, au îngăimat ele, înfricoșate și uimite foarte, căci nu le venea a crede că cineva le-ar fi putut vedea în bezna densă a nopții. „Voi două!”, a zis bufnița. Cârțițele au luat-o la goană și le-au spus celorlalte viețuitoare ale gliei și pădurii că bufnița era cea mai mare și mai înțeleaptă dintre animale fiindcă pătrundea cu privirea întunericul și putea răspunde la orice întrebare. „Cât despre asta, mai vedem noi” a zis o pasăre-secretar și, într-o noapte întunecoasă, s-a dus în vizită la bufniță.

„Câte gheare am ridicat acum?”, a întrebat-o pasărea-secretar. „Două”, a răspuns corect bufnița. „Poți să-mi dai o altă expresie care să însemne același lucru cu «adică» sau «care va să zică»?”, a continuat pasărea-secretar. „Ceea ce înseamnă”, a răspuns bufnița. „De ce își cheamă iubitul perechea?”, a întrebat pasărea-secretar. „Ca să-i facă curte”, a spus bufnița.

Pasărea-secretar s-a grăbit în zbor înapoi la celelalte viețuitoare și le-a anunțat că, într-adevăr, bufnița era cea mai mare și mai înțeleaptă dintre făpturile lumii fiindcă putea vedea în întuneric și răspundea la orice întrebare.

„Dar vede bine și ziua?”, a întrebat vulpea cea roșcată. „Da”, au răspuns într-un glas șoarecele și canişul. „Ce mai întrebare, dacă vede ziua!”, au râs cu toții la auzul unui lucru atât de prostesc și s-au oțărât la vulpe și la prietenii ei, gonindu-i departe de ținutul lor. Apoi au trimis un mesager la bufniță, cerându-i să primească să le fie conducătoare.

Când aceasta și-a făcut apariția în mijlocul lor, era ziua în amiaza mare, iar soarele strălucea cu putere. Bufnița pășea foarte încet, ceea ce îi dădea un aer demn și se uita de jur împrejur cu ochii larg deschiși, părând cât se poate de atentă și de solemnă.

„E Dumnezeu”, țipă o găină de Plymouth Rock, iar ceilalți au prins și ei să urle „E Dumnezeu”. Așadar, au urmat bufnița oriunde se ducea și când aceasta a început să dea ba peste un lucru, ba peste altul, la fel au făcut și restul animalelor.

În cele din urmă, bufnița a ajuns la o șosea asfaltată și s-a îndreptat spre mijlocul ei cu toate viețuitoarele după ea. Deodată, un vultur care era de strajă a observat un camion care venea spre ele cu optzeci de kilometri la oră și i-a spus pasării-secretar, iar pasărea-secretar i-a raportat bufniței. „Suntem în primejdie”, a spus pasărea-secretar. „Adică, ce înseamnă aceasta?”, a întrebat bufnița. Pasărea-secretar i-a povestit despre ce era vorba. „Nu ți-e frică?”, a întrebat ea. „De cine?”, a rostit bufnița netulburată fiindcă nu putea vedea camionul.

„E Dumnezeu”, au strigat din nou toate animalele și mai continuau să strige „E Dumnezeu” și când camionul le-a lovit și le-a strivit sub roți. Unele au scăpat cu câteva răni, dar cele mai multe, între care bufnița însăși, au fost ucise.

Morala: Poți să-i înșeli pe prea mulți oameni, un timp prea îndelungat.

CARNAVALUL LUI THURBER, JAMES THURBER, 1894 - 1961

Cu averea sa din ce în ce mai substanțială, Borri a început să-și schimbe stilul de viață: a închiriat cea mai luxoasă locuință din orașul unde se stabilise pentru o

vreme, a mobilat-o ca pe un palat fabulos, plin de lucrurile frumoase pe care începuse să le colecționeze. Nu ieșea decât într-o trăsură bătută în pietre prețioase, cu șase cai negri minunați. Nu stătea niciodată prea mult timp într-un loc – uneori dispărea spunând că mai are de adăugat și alte suflete la turma sa de credincioși – iar în absența lui, reputația îi devenea și mai impresionantă. A reușit astfel să ajungă celebru fără să fi făcut, practic, absolut nimic.

*Cine vrea să devină întemeietorul unei religii noi trebuie să fie infailibil în cunoașterea unui anumit tip mediu de suflete care nu au ajuns încă să-și dea seama că aparțin uneia și aceleiași categorii.*

FRIEDRICH NIETZSCHE, 1844- 1900

Veneau la Borri orbii, schilozii și disperații de pe tot cuprinsul Europei, căci se dusesse vestea despre puterile lui tămăduitoare. Nu cerea nici un ban pentru ajutorul pe care li-l dădea, ceea ce îl făcea să pară și mai minunat. Se spunea că în cutare sau cutare oraș vindecase bolnavii în chip miraculos. Prin aluzii vagi la aceste fapte, stimula imaginația oamenilor, care le transforma în minuni, ridicându-le la proporții extraordinare. Avera sa provenea din sumele uriașe adunate de la grupul său din ce în ce mai select de discipoli bogați, însă se zvonea că descoperise piatra filosofală. Biserica nu încetase să-l urmărească și să-l acuze de erezie și vrăjitorie. Borri nu răspundea acestor învinuiri decât printr-o tăcere demnă. Acest lucru îi sporea renumele și îi înflăcăra și mai tare pe adepți. La urma urmei, numai oamenii mari suferă persecuții – câți L-au înțeles cu adevărat pe Iisus în vremea vieții Lui? Borri nici nu avea nevoie să spună nimic – discipolii săi începuseră să-l numească pe papă „Anticrist”.

*Oamenii sunt atât de săraci cu duhul și atât de înrobiți de nevoile lor imediate, încât un înșelător va găsi întotdeauna o puzderie de victime gata să se lase înșelate.*

NICCOLÒ MACHIAVELLI, 1469 - 1527

Astfel, puterea lui sporea și sporea până când, într-o zi, a plecat din Amsterdam, oraș unde poposise pentru un timp, și dus a fost, laolaltă cu sume enorme de bani împrumutați și cu diamante și alte giuvaeruri ce îi fuseseră încredințate (din pricină că lansase zvonul că se pricepea să înlătore imperfecțiunile pietrelor prețioase prin forța miraculoasă a minții). Ajunsese, deci, un fugar. În cele din urmă, Inchiziția l-a găsit și omul și-a petrecut ultimii douăzeci de ani din viață în temniță, la Roma. Totuși credința în darurile sale oculte rămăsese atât de puternică, încât până când a murit, nu a dus lipsă de adepți și de vizitatori bogați, între care regina Christina a Suediei. Furnizându-i bani și materiale, aceștia l-au ajutat să-și continue căutarea visatei pietre filosofale.

### **Comentariu**

Înainte de a-și întemeia cultul, Borri pare să fi făcut, din întâmplare, o descoperire importantă. Obosit de viața de plăceri în care se complăcuse, s-a hotărât să renunțe la ea și să se dedice științelor oculte, domeniu ce îl preocupase dintotdeauna. Totuși nu se poate să nu fi remarcat că, ori de câte ori pomenea despre

experiența mistică (și nu despre epuizarea fizică) ce îl determinase să-și schimbe felul de a trăi, indiferent cărei clase sociale îi aparțineau, oamenii doreau să audă și mai multe detalii. Înțelegând ce putere ar dobândi atribuindu-și convertirea unui factor exterior și misterios, Borri a mers mai departe, „cizelându-și” relatarea așa-ziselor sale viziuni. Cu cât mai grandioasă viziunea, cu atât mai substanțială și dania – în plus, cu atât mai atractivă și credibilă povestea în întregul ei.

Nu uita: oamenilor nu le pasă de adevăratele cauze ale schimbării. Ei refuză să accepte că ea constituie rezultatul muncii sau al oricărei stări banale cum ar fi epuizarea, plictiseala sau deprimarea – ar da orice numai să creadă în ceva romantic și de sorginte spirituală, extramundună. Pur și simplu mor de dorința de a auzi despre îngeri și experiențe de transmigație. Fă-le pe plac. Referă-te, în treacăt, la sursa mistică a unei transformări personale, ambalează-o într-un înveliș de culori eterice și se vor aduna în jurul tău ca turma de credincioși în jurul păstorului lor spiritual. Adaptează-te la „legea cererii”: un mesia trebuie să răspundă necesităților adeptilor săi. Țintește întotdeauna sus. Cu cât iluzia pe care o crezi este mai mare și mai îndrăzneță, cu atât mai bine.

### **Varianta a II-a**

Pe la mijlocul primului deceniu al secolului al XVIII-lea, în lumea bună din Europa s-a auzit despre un doctor de țară elvețian numit Michael Schüppach, care practica un altfel de medicină: utiliza puterea vindecătoare a naturii și izbutea să tămăduiască bolnavii în chip miraculos. Curând, oamenii cu dare de mână de pe întreg continentul, cu suferințele lor reale sau închipuite, au început să urce potecile care duceau la Langnau, satul de munte unde Schüppach își desfășura activitatea. Suind pieptiș prin pădure, vizitatorilor li se deschideau în fața ochilor cele mai spectaculoase peisaje alpine ce se găsesc în această parte de lume. În clipa când ajungeau la destinație se simțeau deja porniți pe calea însănătoșirii.

Schüppach, deja cunoscut sub porecla de „Doctorul munților”, avea o mică farmacie. Locul a devenit o adevărată scenă: se înghesuiau acolo mii de inși, sosiți din mai toate țările Europei, umpleau încăperea cu pereții plini de rafturi, unde stăteau aliniate flacoane frumos colorate, în care erau leacuri scoase din plante. Dacă majoritatea medicilor epocii prescriau poțiuni cu gust oribil și plictiseau clientela cu incomprehensibila latinească pedantă a titlurilor și numelui medicamentelor, (situație care continuă să existe și astăzi), doctoriile elvețianului purtau denumiri zglobii ca „Uleiul bucuriei”, „Florica inimii” sau „Împotriva balaurului” și, în plus, erau arome, dulci și plăcute.

Vizitatorii de la Langnau trebuiau să aibă răbdare, pentru că „Doctorul munților” primea vreo optzeci de comisionari pe zi, care îi aduceau sticlute cu urină din toată Europa. Schüppach pretindea că poate pune un diagnostic exact după numai o simplă privire asupra unei asemenea sticlute și după ce citea descrierea bolii, anexată eșantionului de urină. (Bineînțeles, parcurgea cu mare atenție această descriere înainte de a prescrie tratamentul.) Când, în sfârșit, găsea un moment liber, căci examinarea sticlutei îi lua o mare parte a timpului, chema în biroul său de la farmacie pe câte un vizitator. Întâi și întâi, se uita la eșantionul de urină, explicând că acesta îi indică toate elementele necesare stabilirii diagnosticului. Țăranii se pricep și

ei la lucrurile acestea, obișnuia el să spună, fiindcă își trag înțelepciunea dintr-un trai simplu și curat, lipsit de complicațiile vieții la oraș. Consultația individuală mai cuprindea și o discuție despre modalitățile în care pacientul ar putea să-și armonizeze mai bine sufletul cu natura.

Schüppach pusese la punct multe forme de tratament, absolut toate profund deosebite de cele din practica medicală curentă. De pildă, era un susținător al terapiei electroconvulsivante (șocuri electrice). Celor care își puneau întrebări asupra concordanței dintre această opțiune și credința în forța vindecătoare a naturii, le răspundea că electricitatea este și ea un fenomen natural – el se mărginea, adică, să imite fulgerul și trăsnetul. Unul dintre pacienți i-a spus că se simte posedat de șapte demoni. Doctorul l-a vindecat prin electroșocuri și, administrându-i-le, i-a explicat că vedea demonii cum îi ies din corp unul câte unul. Alt individ i-a povestit că înghițise o căruță de fân cu tot cu vizitiu și că din această cauză suferea de dureri mari în piept. Schüppach l-a ascultat cu răbdare, l-a examinat și i-a spus că aude pocnetul biciului din mâna vizitiului răsunând în burta bolnavului. I-a promis că o să-l facă sănătos și i-a prescris un sedativ și un purgativ. Omul a adormit pe un scaun pus afară, lângă peretele farmaciei. Îndată ce s-a trezit, a început să vomite și pe când vomita, o căruță încărcată cu fân (pe care doctorul nostru o închiriasse în acest scop) a trecut în viteză, dispărând pe o străduță laterală, în sunetul de bici care i-a creat pacientului sentimentul că tocmai o expulzase din stomac mulțumită strădaniei doctorului.

Faima lui Schüppach creștea neîncetat. Clientela sa cuprindea oameni importanți și puternici - Goethe însuși a făcut drumul până la Langnau. Astfel, Doctorul munților a devenit punctul central al unui cult al naturii, bazat pe principiul că orice lucru natural este vrednic de adorație. Avea grijă să creeze „efecte speciale” în stare să-i distreze și să-i inspire pacienții. Un profesor care l-a vizitat într-o anumită împrejurare scria: „Lumea stă în picioare sau pe scaun, laolaltă, se joacă cărți, uneori în compania unei tinere femei; se dă când un concert, când un dejun sau un dineu, când un mic spectacol de balet. Cu efecte cât se poate de fericite, libertatea naturii se unește peste tot cu plăcerile vieții de societate, iar dacă doctorul nu este în stare să vindece vreo boală, măcar înlătură ipohondria și melancolia”.

### **Comentariu**

Schüppach și-a început cariera ca un obișnuit doctor de țară. Uneori recurgea la leacurile din bătrâni cu care se obișnuise de când se știa. După toate aparențele, a remarcat unele rezultate pozitive, fiindcă foarte curând s-a specializat în aplicarea tratamentelor naturiste și în producerea tincturilor din plante. Într-adevăr, acest gen de terapie avea efecte psihologice profunde asupra bolnavilor. Dacă doctoriile vremii stârneau repulsie, teama și durere, cele prescrise de el erau plăcute și alinătoare. Un element de maximă importanță în sistemul său terapeutic îl constituia ameliorarea stării psihice a pacientului. Oamenii credeau cu atâta tărie în priceperea doctorului, încât se „autoprogramau” pentru vindecare. În loc să încerce să-i contrazică și să elimine explicațiile iraționale pe care i le furnizau, prefera să se folosească de ipohondria lor pentru a-i convinge că și-au regăsit sănătatea datorită curei indicate de el.

Cazul Doctorului munților ne dă o lecție prețioasă despre modul de a ne crea

grupul de adepți care să ne „oficieze” cultul personal. În primul rând, găsește o cale de a înlănțui voința celorlalți, de ale impune să creadă în puterile tale excepționale cu destulă tărie ca să-și imagineze tot soiul de beneficii ce le-ar reveni direct. Este adevărat că această credință are calitatea de a se „autoaprinde” dar nu uita că agentul transformărilor trebuie să fii tu și nu dorința lor. Descoperă credința, cauza sau aiureala în stare să le înflăcăreze inimile și ei își vor imagina restul și te vor adora ca tămăduitor, profet, geniu sau ce vrei tu.

## TEMPLUL SĂNĂTĂȚII

*[Către 1788, ] șarlatanul scoțian James Graham (...) își câștigase la Londra o mulțime de adepți și adunase o mare avere. [...] [Graham] montase un „spectacol” de un înalt nivel „științific” și tehnic. În 1772 [...] călătorise la Philadelphia, unde îl cunoscuse pe Benjamin Franklin și se interesase de experiențele acestuia în domeniul electricității. Se pare că de aici s-a inspirat și pentru aparatul din „Templul Sănătății”, fabulosul stabiliment pe care l-a deschis la Londra pentru desfacerea elixirurilor sale. [...] în încăperea principală, unde erau primiți pacienții, se afla „cea mai mare pompă de aer din lume”, destinată să-l ajute în „investigațiile sale filosofice” pe tărâmul bolii, ca și un „uluitor conductor metalic”, un pedestal bogat ornamentat, înconjurat de retorte și fiole de „esențe eterice și de diverse alte feluri”. [...] Conform spuselor lui J. Ennemoser, care a publicat în 1844, la Leipzig, o istorie a magiei, „casa lui Graham combina utilul cu plăcutul. Peste tot se etala splendoarea cea mai mare. Chiar și în curte, mărturisea un martor ocular, se făcuse o enormă risipă de artă, inventivitate și bogăție. Pe pereții laterali ai camerelor se profilează lumini în formă de arc de cerc, produse de iluminarea artificială electrică; din ele ies raze ca de stea; în locuri bine alese și cu cel mai bun gust, se găsesc vitralii de sticlă de toate culorile. Toate acestea, așa cum ne asigură martorul nostru ocular, sunt minunate și stimulează imaginația în gradul cel mai înalt”. Vizitatorii primeau o pagină tipărită cuprinzând regulile unei vieți sănătoase. În apartamentul marelui Apollo, ei se puteau alătura [celebrării] unor ritualuri misterioase, însoțite de imnuri: „Slavă ție, Aer Vital și eteric! Ție Vrajă a Magnetismului, slavă!” și în timp ce înălțau imn vrăjii magnetismului, ferestrele se întuneau și ieșeau la iveală plafonul presărat cu stele electrice și o tânără și fermecătoare „Zeită trandafirică a Sănătății”, ascunsă într-o nișă. [...] Seară de seară, Templul Sănătății gema de vizitatori. Devenise o modă să treci pe acolo și să încerci patul monumental de patru metri, „Marele Pat Celest”, despre care se zicea că vindecă orice boală. [...] Conform spuselor lui Ennemoser, acest pat „se afla într-o cameră splendidă, în care pătrundeai din încăperea alăturată printr-un cilindru menit să conducă curenții vindecători [...] și, în același timp, prin tuburi de sticlă erau introduse tot felul de miresme plăcute de ierburi întăritoare și tămâie orientală. Patul paradiziac însuși era înălțat pe șase solizi piloni transparenți; așternutul era făcut din atlas purpuriu și albastru ca cerul, întins peste o saltea impregnată cu parfumuri din Arabia, pe potriva gusturilor de la curtea Persiei. Încăperea în care fusese așezat se numea Sanctum Sanctorum [...] Pe lângă toate acestea, se auzeau sunete melodioase de armonică, flaute catifelate, voci plăcute și o orgă mare”.*

PUTEREA ȘARLATANULUI, GRETE DE FRANCESCO, 1939



În al doilea rând, Schüppach ne mai învață despre nepieritoarea putere a credinței în natură și simplitate. În realitate, natura e plină de lucruri și scene terifiante - plante otrăvitoare, fiare ucigașe, dezastre și cataclisme, molime și așa mai departe. Credința în capacitatea ei tămăduitoare și alinătoare nu este, de fapt, decât un mit de sorginte romantică. Cu toate acestea, apelul la natură îți poate aduce multă putere, mai ales în această epocă stresantă și complexă.

Totuși, acest „apel” trebuie mânuit cu mare grijă. Proiectează un fel de teatru al naturii în care, ca un regizor, tu ești cel care alege exact acele calități care corespund romantismului din momentul actual. Doctorul munților își juca rolul la perfecție, bazându-se pe înțelepciunea și umorul său sănătos de țăran și își puna în scenă terapia ca pe o piesă de teatru. Nu s-a dizolvat în natură; a preferat să o transforme într-un cult, ca o construcție artificială. Pentru realizarea efectului, „natural” ți se cere multă muncă - trebuie să „dramatizezi” natura și să-i dai aerul de spectacol delicios de păgân. În caz contrar, nimeni nu o bagă în seamă. Chiar și natura este silită să țină pasul cu moda și să se dovedească în stare să progreseze.

### **Varianta a III-a**

La cincizeci și cinci de ani, în 1788, doctorul și omul de știință Franz Mesmer ajunsese la o răscruce. Făcuse muncă de pionierat în studiul magnetismului animal - convins fiind că animalele posedă o materie magnetică și că un medic, un specialist, ar putea vindeca bolile în mod miraculos lucrând asupra acestei substanțe - însă în Viena, teoriile sale fuseseră întâmpinate cu dispreț și taxate drept ridicole de către toți confrății medici. Mesmer susținea că obținuse anumite rezultate în tratarea unor femei suferind de convulsii. Reușita sa cea mai mare era că îi redase vederea unei fetițe oarbe. Totuși un alt medic a declarat, examinând-o, că micuța era la fel de oarbă ca și înainte, opinie cu care fetița a fost și ea de acord. Mesmer a replicat că dușmanii se coalizaseră ca să-l distrugă și atrăseseră copila de partea lor. Această atitudine l-a făcut și mai ridicol. Era limpede că vienezii cei fără vocație mistică nu constituiau publicul potrivit pentru ideile sale, astfel că Mesmer s-a hotărât să se mute la Paris și să o ia de la capăt.

Și-a închiriat un apartament luxos și l-a decorat pe măsură. Vitraliile colorate de la majoritatea ferestrelor inspirau un sentiment religios, iar oglinzile de pe pereți produceau un efect hipnotic. Doctorul a dat sfoară în țară că în apartamentul său va face demonstrații ale puterii magnetismului animal, invitând pe bolnavi să constate adevărul teoriilor lui. Curând, parizienii din toate straturile societății (dar mai ales femeile, se pare mai receptive la această idee decât bărbații) plăteau taxa de intrare ca să asiste la miracolele promise.

În apartament plutea un parfum persistent de flori de portocal și de esențe exotice, introdus prin ventilatoare speciale. Pe măsură ce inițiații pătrundeau în salonul unde aveau loc demonstrațiile, auzeau muzică de harpă și un glas plăcut de femeie venind dintr-o cameră învecinată. În mijlocul încăperii se afla un vas lung, de formă ovală, umplut cu apă, pe care Mesmer afirma că o magnetizase. Vasul era acoperit cu un capac metalic din care ieșeau tije lungi de fier. Vizitatorii erau invitați să se așeze în jurul vasului, să-și pună capetele tijelor magnetizate pe acele părți ale corpului lor unde simțeau dureri și apoi să-și ia de mână vecinii din stânga și din

dreapta, rămânând cât mai aproape unii de alții pentru a ușura trecerea influxului magnetic prin trupurile lor. Uneori, erau chiar legați între ei cu sfoară.

Mesmer ieșea din salon și apăreau „asistenții săi magnetizatori” – toți, bărbați tineri, chipeși și bine făcuți. Ei aduceau vase cu apă magnetizată cu care îi stropeau pe pacienți și le masau cu acest fluid vindecător trupurile, până când apa le pătrundea în piele și oamenii intrau într-o stare ca de transă. După câteva minute, femeile erau cuprinse de un fel de delir. Unele suspinau, altele țipau și își smulgeau părul sau izbucneau în hohote isterice de râs. Când delirul atingea punctul culminant reapărea Mesmer, îmbrăcat în faldurile unui veșmânt de mătase brodat cu flori aurii. În mână ținea o baghetă magnetică albă. Învârtindu-se în jurul vasului oval, îi lovea ușor sau îi mângâia pe pacienți până se reinstaura calmul. Mai târziu, multe femei au atribuit puterea stranie ce o avea asupra lor privirii lui pătrunzătoare, care, credeau ele, stimula sau potolea fluidele magnetice din corpurile lor.

La nici câteva luni de la sosirea sa la Paris, moda Mesmer deja făcea ravagii. Printre adepți se număra și Maria-Antoaneta, regina Franței, soția lui Ludovic al XVI-lea. Ca și la Viena, breasla medicilor condamna practicile magnetizatorului, însă acum nu mai conta. Alaiul de discipoli și de susținători îi umpleau buzunarele.

Mesmer și-a extins teoriile și a proclamat că întreaga omenire putea fi adusă la starea de armonie prin puterea magnetismului, concept foarte popular în epoca Revoluției Franceze. Cultul mesmerismului s-a răspândit în toată țara. În numeroase orașe se înființaseră „Societăți ale armoniei”, care făceau experiențe de magnetizare. Până la urmă, au devenit notorii prin faptul că unele erau conduse de libertini care transformau „ședințele” în adevărate orgii.

Când Mesmer ajunsese în culmea popularității, o comisie și-a făcut public raportul bazat pe ani întregi de verificări ale teoriei magnetismului animal. Concluzia: efectele magnetismului asupra corpului omenesc se datorau isteriei de grup și autosugestiei. Raportul era bine documentat și lui Mesmer i-a distrus reputația, cel puțin în Franța. A părăsit țara și s-a retras din activitate. Totuși, câțiva ani mai târziu, și-au făcut apariția tot felul de imitatori, pretutindeni în Europa, iar cultul mesmerismului a luat un nou avânt, adunând mai mulți adepți ca oricând.

### **Comentariu**

Carierea lui Mesmer ar putea fi împărțită în două. Pe când se mai afla la Viena, omul credea sincer în ideile sale și își dădea toată osteneala să le dovedească valabilitatea. Frustrarea sa și atitudinea dezaprobată a corpului medical l-au determinat să-și schimbe strategia. În primul rând, s-a mutat la Paris unde nu îl cunoștea nimeni și teoriile sale extravagante aveau șanse să găsească un teren mai propice. Apoi, a făcut apel la pasiunea pentru teatru și spectacol a francezilor, transformându-și locuința într-o lume magică în care senzațiile olfactive, vizuale și auditive îi copleșeau pe vizitatori, aducându-i în stare de transă. Și mai important, din acel moment, nu a mai practicat magnetismul decât asupra grupurilor de pacienți. Grupul furniza ambianța potrivită declanșării efectelor dorite, „credincioșii” molipsindu-se unii de la alții și anulând influența oricărui sceptic.

În orașul Tarnopol trăia un om pe nume Reb Feivel. Într-o zi, pe când stătea în casă adâncit în citirea Talmudului, a auzit un zgomot puternic venind de afară. Când s-a dus să se uite pe fereastră, a văzut o liotă de puști obraznici. „Pesemne că mai pun la cale vreo năzbâtie, nici vorbă”, și-a spus el. „Copii, duceți-vă degrabă la sinagogă”, le-a strigat aplecându-se peste pervaz și spunându-le primul lucru care îi venise în minte. „O să vedeți un monstru marin și încă ce monstru! E o făptură cu cinci picioare, trei ochi și o barbă ca cea de țap, numai că e de culoare verde!” Bineînțeles că puștii au luat-o iute din loc într-acolo, iar Reb Feivel s-a întors la studiul său. Își râdea în barbă la gândul păcălelii pe care le-o trăsese micilor obrăznicături. Nu a trecut mult însă și a fost din nou întrerupt, de data aceasta de un zgomot de pași repezi. S-a dus iarăși la fereastră și a văzut câțiva ovrei care alergau. „Încotro vă grăbiți așa de tare?”, le-a strigat. „La sinagogă”, i-au răspuns ovreii. „N-ai auzit? E un monstru marin acolo, o creatură cu cinci picioare, trei ochi și o barbă ca cea de țap, numai că e verde!” Reb Feivel a prins a râde cu voioșie, gândindu-se la păcăleală și s-a întors la Talmudul său. Dar nici nu a apucat să se concentreze, când, din stradă a auzit ditamai gălăgia. Și ce să vezi? O mulțime de oameni, bărbați, femei și copii, alergau cu toții către sinagogă. „Ce s-a întâmplat?”, i-a întrebat el, scoțând capul pe fereastră. „Ce întrebare! Păi ce, nu știi?”, i-au zis ei. „Chiar în față la sinagogă este un monstru marin. E o creatură cu cinci picioare, trei ochi și o barbă ca de țap, numai că e verde!”

Pe când mulțimea se îndepărta în goană, Reb Feivel a băgat deodată de seamă că în mijlocul ei se afla rabinul însuși.

„Doamne sfinte”, a exclamat el. „Dacă până și rabinul s-a dus cu ei, e sigur că ceva se întâmplă. Nu iese fum fără foc.”

Fără să mai stea pe gânduri, Reb Feivel și-a înșfăcat pălăria, a ieșit din casă și a luat-o și el la fugă. „Parcă poți să știi?!” își tot murmură singur în vreme ce alerga, cu sufletul la gură, către sinagogă.

UN TEZAU AL FOLCLORULUI EVREIESC, NATHAN AUSUBEL, 1948

Astfel, Mesmer a trecut de la postura de avocat oficial al magnetismului, la cea de șarlatan dispus să recurgă la toate șmecheriile ca să atragă publicul. Șmecheria de cel mai mare efect a fost exploatarea sexualității refulate care mocnește sub suprafața liniștită a oricărei reuniuni de grup. Într-un asemenea context, chemarea la unire, mai veche decât civilizația, abia așteaptă să fie redesteptată. Această dorință poate fi canalizată și pusă în slujba unei cauze unificatoare, dar sub crusta ei se agită apele sexualității, pe care șarlatanul știe cum să le exploateze și, prin ele, să manipuleze oamenii în folosul său.

Aceasta este lecția lui Mesmer: tendința noastră de a ne îndoii de toate și detașarea care ne permite să gândim sunt anihilate în clipa când ne alăturăm unui grup. Căldura și contagiunea colectivului dizolvă scepticismele individuale. Iată puterea ce se poate dobândi prin crearea unui cult. În plus, exploatarea sexualității refulate a oamenilor, îi determină să-și ia starea de excitație drept semn al forței tale mistice. Dobândești o putere de neînchipuit dacă manipulezi indivizii prin intermediul libidoului lor nesatisfăcut și al chemării primitive la unirea de tip promiscuu și păgân.

Mai amintește-ți și că religiile cele mai bine organizate amestecă teologia cu știința. la ultima idee, ultimul curent din gândirea tehnologică și azonează cu ele

(sau amestecă-le cu) o cauză nobilă, o credință mistică, o nouă formulă terapeutică. Publicul va interpreta, plin de frenezie, sensurile cultului acesta hibrid și îți va atribui puteri pe care nici măcar nu visezi vreodată să pretinzi că le-ai avea.

### **Imagine:**

Magnetul. O forță nevăzută atrage spre el obiectele care, la rândul lor, se magnetizează, atrăgând altele, iar puterea magnetică a acestui întreg este mereu în creștere. Dar ia de acolo magnetul și totul se împrăștie. Devino tu magnetul, forța aceea invizibilă care atrage imaginația oamenilor și îi adună laolaltă. O dată ce s-au grupat în jurul tău, nici o putere nu îi poate împrăștia.

### **Ultimul cuvânt:**

*Șarlatanul își dobândește marea sa putere prin simplul fapt că le dă oamenilor posibilitatea de a crede în ceea ce doreau dintotdeauna să creadă. [...] Credulii nu sunt în stare de detașare. Se adună în jurul magicianului, intrând sub vraja lui și lăsându-se să cadă pradă iluziei cu o solemnitate greoaie, asemenea unei cirezi de vite.*

(Grete de Francesco)

### **CONTRAARGUMENT**

Unul dintre motivele creării unei „suite” de adepți este ca un grup se lasă mai lesne înșelat decât un individ izolat și îți conferă o putere cu mult mai mare. Această situație nu este totuși lipsită de primejdii: dacă, fie și pentru o clipă, grupul îți ghicește intențiile adevărate, vei avea de înfruntat nu un singur ins decepționat, ci o gloată furibundă, gata să te sfâșie cu aceeași patimă cu care te-a adulat. Șarlatanii s-au aflat mereu în fața acestui risc și de aceea erau pregătiți să părăsească repede un oraș, ca să se mute într-altul îndată ce, în mod inevitabil, cei fraieriți băgau de seamă că elixirurile miraculoase nu erau decât apă chioară și că ideile prezentate ca profunde se dovedeau simple aiureli. Dacă nu se mișcau suficient de iute, plăteau înșelătoria cu viața. Fii foarte atent: a te juca cu mulțimile înseamnă a te juca cu focul. Observă și cea mai neînsemnată scânteie de îndoială și nu-i scăpa din ochi pe dușmanii care ar fi în stare să întoarcă gloata împotriva ta. Dacă ții să manipulezi potențialul emoțional al masei, este necesar să știi cum să te adaptezi, de la o clipă la alta, oricărei schimbări a stării de spirit colective, oricăror impulsuri și dorințe schițate. Fă uz de informatori, documentează-te serios și ține-ți valizele gata pregătite.

Iată de ce s-ar putea să ajungi la concluzia că ar fi mai bine să „lucrezi” în mod individual. Izolează oamenii scoțându-i din ambientul lor normal – această manevră are un efect similar celui al grupului, adică îi face mai receptivi la sugestie și mai lesne de intimidat. Alege-ți bine fraierul și dacă se întâmplă să-ți ghicească jocul, de el vei scăpa în orice caz mai ușor decât de o mulțime furioasă.

# LEGEA

## 28

### ACȚIONEAZĂ PLIN DE CUTEZANȚĂ

#### **ARGUMENT**

*Dacă nu ești sigur de reușita unei acțiuni, stai pe loc. Îndoielile și ezităările tale vor perturba buna ei desfășurare. Timiditatea este periculoasă – mai bine să te avânți plin de cutezanță. Greșelile comise din cauza temerității pot fi lesne îndreptate printr-o temeritate încă și mai mare. Toată lumea îi admiră pe temerari – pe timizi, însă, nu îi așteaptă nici un fel de glorie.*

#### **CUTEZANȚA ȘI EZITAREA:**

Scurtă paralelă psihologică

Cutezanța și ezitarea stârnesc reacții psihologice și au consecințe foarte diferite: ezitarea îți seamănă drumul cu obstacole, cutezanța le înlătură. O dată ce înțelegi bine acest lucru, vei constata că este imperios necesar să te vindeci de sfiala ta înnăscută și să practici arta curajului. Iată cele mai importante efecte psihologice ale cutezanței și timidității.

O minciună este cu atât mai bună cu cât este mai îndrăzneată. Toți avem slăbiciunile noastre și nimic din ceea ce ne străduim să realizăm nu este perfect. A te lansa în acțiune în chip cutezător te ajută de minune să-ți ascunzi punctele slabe. Escrocii știu bine că o minciună pare cu atât mai convingătoare cu cât este mai sfruntată. Însăși această sfruntare o face mai credibilă, pentru că ia ochii și distrage atenția de la fondul problemei și de la inadvertențe. Atunci când plănuiești o escrocherie sau începi o rundă de negocieri, aruncă-te mai departe decât ai intenționat înainte. Nu te sfii să ceri luna de pe cer – vei fi uimit cât de adesea o vei obține.

Leii nu dau târcoale decât prăzii nehotărâte. Oamenii au parcă un al șaselea simț cu care detectează punctele vulnerabile ale semenilor. Dacă, la o primă luare de contact, ai lăsat să se întrevadă că ai fi dispus spre compromisuri, retrage-te de la negocieri, pentru că riști să aduci la suprafață leul ascuns până și în adversarii sau partenerii de discuție cei mai pașnici. Totul este o chestiune de percepție. O dată ce partea opusă a simțit că ești gata să treci în defensivă, să negociezi și să cedezi, te va pune cu spatele la zid fără milă.

Cutezanța generează frică în partea adversă; frica generează autoritate. O acțiune sau un gest îndrăzneț te face să pari mai mare decât ești și mai puternic. Dacă această faptă cutezătoare este și neașteptată, ivită cu aceeași iuțeală surprinzătoare cu care atacă șarpele, ea va inspira o cu atât mai profundă teamă. Intimidând lumea cu un act temerar, creezi și un precedent: la reuniunile sau întâlnirile următoare, „ceilalți” se vor simți în defensivă, de frica unei noi lovituri fulgerătoare, care i-ar putea secera în orice clipă.

Dacă te oprești, nehotărât, la jumătatea drumului, îți sapi singur groapa. Când te lansezi în acțiune fără a avea o încredere nestrămutată în reușită, îți creezi obstacole și îți pui piedică singur; îndată ce se ivește o problemă, intri în derută sau în

panică, faci greșeli și îți creezi dificultăți noi. Retrăgându-se din fața vânătorului, iepurele cel fricos și timid nimerește mai ușor în capcanele care îl așteaptă.

Ezitarea creează breșe, cutezanța le astupă și le elimină. Când îți iei un timp de gândire (în luptă) și dai din colț în colț, deschizi o breșă în propria ta apărare și îi acorzi adversarului un răgaz să-și regrupeze forțele. Timiditatea ta îi molipsește și pe aliații mai energici și te pune într-o situație jenantă. Îndoiala naște îndoială. Cutezanța însă, astupă aceste breșe. Rapiditatea și vigoarea unui act de curaj nu îi îngăduie dușmanului să se reculeagă și nici aliatului să ezite. Șovăiala este la fel de periculoasă și în seducție – victima va deveni conștientă de intențiile tale. Îndrăzneala asigură seducției triumful dorit tocmai pentru că nu îi dă celui sedus timp să gândească.

Cutezanța te scoate din masa amorfă a turmei. Printr-un comportament temerar, creezi impresia că ești mai important decât pari. Timizii se trag lângă perete și se fac una cu el, pe câtă vreme cutezătorii atrag atenția, iar atenția aduce puterea. Nu ne mai putem lua ochii de la eroi și așteptăm cu sufletul la gură următoarea lor faptă temerară.

## **RESPECTAREA LEGII**

### **Varianta I**

În mai 1925, cinci dintre cei mai prosperi comercianți francezi din branșa metalelor reciclabile au primit câte o invitație la o reuniune „oficială, dar foarte confidențială” la luxosul hotel Crillon, unde urmau să-l întâlnească pe adjunctul directorului general din Ministerul Poștei și Telecomunicațiilor. Când au sosit, li s-a prezentat directorul general în persoană, un anume Monsieur Lustig, care îi aștepta într-un apartament ultraeleganț.

Cei cinci oameni de afaceri nu știau de ce fuseseră chemați și ardeau de curiozitate. După ce li s-a servit un aperitiv, directorul a intrat în subiect: „Domnilor, este vorba despre o chestiune urgentă și care trebuie să rămână absolut secretă. Guvernul va fi obligat să demonteze Turnul Eiffel”. Într-o tăcere uluită, l-au ascultat explicând că, așa cum presa deja anunțase, turnul avea neapărată nevoie de reparații. De la bun început, fusese proiectat ca o structură temporară (ridicată pentru Expoziția universală din 1889), iar întreținerea sa costa din ce în ce mai scump, mai ales în această epocă de criză fiscală. Reparațiile ar fi necesitat o investiție de milioane de franci. Numeroși parizieni detestau acest schelet metalic și ar fi fost încântați ca el să dispară. Cu timpul, chiar și turiștii l-ar da uitării – ar rămâne o amintire figurând pe fotografii și cărți poștale ilustrate. Directorul a încheiat: „Domnilor, guvernul vă propune să cumpărați Turnul Eiffel și vă invită să vă anunțați ofertele”.

Apoi le-a înmănat celor cinci o documentație scrisă pe hârtie purtând antetul guvernului, unde erau înșirate date și cifre referitoare la tot soiul de aspecte, cum ar fi, de pildă, tonajul materialului metalic și așa mai departe. Oamenii se uitau cu ochii cât cepele și calculau febril, în minte, cât ar fi avut de câștigat din comercializarea fierului vechi. În sfârșit, Lustig i-a invitat într-o limuzină, care i-a transportat până la faimosul turn. După ce a prezentat rapid și nonșalant o legitimație oficială, i-a condus spre monument, agrementând vizita de lucru cu anecdote pline de haz. În cele din urmă, le-a mulțumit și le-a spus că va aștepta ca ofertele lor să fie depuse la hotelul Crillon, unde își avea apartamentul, în termen de patru zile.

După un anumit timp de la depunerea ofertelor, unul dintre cei cinci comercianți, un Monsieur P., a primit o notă din care reieșea că oferta sa fusese cea preferată de guvern și că pentru a perfecta vânzarea, era invitat să se prezinte peste două zile la apartamentul din hotelul Crillon al directorului general, cu un cec de cel puțin 250.000 franci (echivalând astăzi cu circa un milion de dolari), adică un sfert din prețul total. La predarea cecului, Monsieur P. avea să primească documentele care îi atestau calitatea de proprietar al Turnului Eiffel. Monsieur P. era cât se poate de încântat: urma să rămână în istorie ca omul care a cumpărat și a dăruit oroarea aceea de fier a inginerului Eiffel. Totuși, pe drum către hotelul Crillon, cu cecul în buzunar, omului i-au încolțit anumite îndoieli în legătură cu întreaga afacere. Adică de ce trebuise să se desfășoare totul în apartamentul particular al acestui înalt funcționar și nu într-una dintre clădirile guvernamentale? De ce nu apăruseră și alți reprezentanți ai ministerului? Să fie oare vorba despre vreo farsă? Vreo escrocherie? Stătea și îl asculta pe Lustig vorbind despre dezmembrarea turnului și se simțea cuprins de șovăială. De fapt, pur și simplu se gândea cum să facă să se retragă.

### CEI DOI AVENTURIERI

*Căderea plăcerilor nu duce niciodată către glorie! Prodigioasele munci ale lui Hercule au fost fructul unei mari aventuri și cu toate că nici legende, nici istoria nu ne spun prea multe lucruri despre existența vreunor rivali, se pomenește totuși că un cavaler răătăcitor însoțit de un tovarăș de aventură au pornit să-și caute norocul într-o țară de poveste. Nu ajunseseră prea departe când însoțitorul a zărit un stâlp pe care stăteau scrise următoarele cuvinte: „Viteazule aventurier, dacă dorești să descoperi ceea ce nici unui alt cavaler răătăcitor nu i-a fost vreodată dat să vadă, nu trebuie decât să treci torentul acesta, apoi să iei în brațe un elefant de piatră și să-l duci, dintr-o suflare, până în vârful acestui munte, al cărui pisc semeț pare să se unească, sus, cu cerul”.*

*„Dar vezi bine”, a glăsuț tovarășul de drum al cavalerului, „că apa poate fi pe cât de adâncă, pe atât de năvalnică și chiar dacă, în ciuda acestui fapt, am izbuti s-o trecem, de ce ar trebui să ne împovărăm cu un elefant? Ce ispravă nesăbuită!” Apoi, cugetând temeinic și cuminte, a socotit că elefantul nu ar putea fi dus în brațe o distanță mai mare de patru pași. Cât despre a-l sui până în vârful muntelui dintr-o suflare, aceasta nu stătea în puterea nici unui muritor, decât dacă ar fi fost vorba de o figurină mică înfățișând un elefant, tocmai potrivită să fie pusă într-un băț; dar atunci cum ar mai fi aceasta o aventură vrednică de glorie? „Inscripția asta”, a urmat el, „trebuie să fie o înșelătorie. Nu este decât o șaradă numai bună să distreze un copil. Așadar, eu unul te las aici cu elefantul tău!” Omul cel cu minte a plecat. Aventurierul, însă, s-a repezit cu ochii închiși să treacă torentul, nelăsându-se descurajat nici de adâncimea, nici de năvalnicia apelor și, așa cum glăsuia inscripția, a văzut pe malul celălalt un elefant. L-a ridicat în brațe și l-a purtat până în vârful muntelui, de unde se zărea un târg. Un muget ascuțit al elefantului i-a speriat pe locuitorii din cetate, care au și pus mâna pe arme. Dar aventurierul, netemător de nimic, era hotărât să moară ca un erou. Oamenii s-au speriat de ivirea lui, iar el, cuprins de mirare, i-a auzit proclamându-l urmaș al regelui lor mort de puțină vreme. Faptele mari nu pot fi împlinite decât de spiritele aventuroase. Cei care socotesc cu prea mare acribie*

*fiecare încercare și obstacol ce li s-ar putea ivi în cale își irotesc în șovăieli timpul pe care cei cutezători îl folosesc pentru a trece la acțiune în slujba celor mai nobile idealuri.*

FABULE, JEAN DE LA FONTAINE, 1621 -1695

Brusc, și-a dat seama că directorul schimbase tonul. În loc să se mai refere la turn, începuse să se plângă de leafa proastă pe care o primea și să vorbească despre dorința soției lui de a avea un mantou de blană și despre cât era de exasperant să muncești fără să fii apreciat. Monsieur P. a înțeles – acest înalt funcționar guvernamental cerea să fie mituit! Cu toate acestea, ceea ce a resimțit el nu era consternare și revoltă, ci ușurare. Acum căpătase certitudinea că Lustig nu umbla cu escrocherii, cu atât mai mult cu cât, ori de câte ori avusese de-a face cu aparatul birocratic francez, i se pretinseseră bacșișuri. Redobândind încredere în Lustig, Monsieur P. i-a strecurat mai multe bancnote de câte o mie de franci și apoi i-a înmănat cecul solicitat, ca primă tranșă a achitării turnului, primind în schimb documentele oficiale, inclusiv o ipotecă impresionantă. A părăsit hotelul visând cu ochii deschiși la profiturile și la faima care îl așteptau.

*Întotdeauna să pornești la lucru fără a zăbovi cu gândul asupra primejdiilor. Pentru cine stă și privește din afară, teama de a da greș din cugetul omului faptei deja îi dovedește înfrângerea. [...] Este periculos să treci la acțiune atunci când ai îndoieli asupra înțelepciunii ei; ar fi mai sănătos să nu întreprinzi nimic.*

BALTASAR GRACIÁN, 1601 - 1658

În cursul următoarelor câteva zile, pe când aștepta ca reprezentanții guvernului să ia legătura cu el, Monsieur P., a început să-și dea seama că ceva nu era în ordine. După ce a dat câteva telefoane, a aflat că nu exista nici un director general adjunct Lustig și că nimeni nu avea de gând să demonteze Turnul Eiffel: fusese escrocat de peste un sfert de milion de franci.

Monsieur P. nu s-a mai dus la poliție. Știa cât ar fi avut de suferit reputația sa dacă s-ar fi aflat cum căzuse victima uneia dintre cele mai absurd de îndrăznețe escrocherii din toate timpurile. În afară de umilința publică, ar fi însemnat o sinucidere profesională.

### **Comentariu**

În cazul în care contele Victor Lustig, acest extraordinar escroc, ar fi încercat să vândă Arcul de Triumf, unul dintre podurile Senei ori statuia lui Balzac, nu l-ar fi crezut nimeni. Turnul Eiffel era însă prea mare pentru o escrocherie, prea improbabil. De fapt, atât de improbabil, încât Lustig a putut să se întoarcă la Paris șase luni mai târziu și să-l „revândă” unui alt comerciant de fier vechi, la un preț încă și mai mare – o sumă care ar echivala astăzi cu un milion și jumătate de dolari.

Dimensiunile prea mari înșală privirea; te derutează și te impresionează; sunt atât de evidente încât nimeni nu-și imaginează că ar fi vorba de vreo iluzie sau că s-ar pune la cale vreo înșelătorie. Lucrează în stil mare și înarmează-te cu îndrăzneală – du înșelătoria cât poți de departe și apoi fă încă un pas. Dacă simți că fraierul intră la



bănuiei, procedează ca întreprinzătorul Lustig: în loc să dea înapoi sau să mai lase din preț, l-a ridicat și mai mult, pretinzând și obținând și o mită. Când ceri și mai mult, cealaltă persoană trece în defensivă, renunță la ideea compromisului și la îndoială și, rămâne dezarmată de cutezanța ta.

### **Varianta a II-a**

În 1533, pe patul de moarte, Vassili al III-lea, Marele cneaz al Moscovei și conducătorul unei Rusii parțial unificate, l-a proclamat urmaș la domnie pe Ivan al IV-lea, fiul său în vârstă de numai trei ani. Pe tânăra sa soție Elena a desemnat-o regentă până la majoratul lui Ivan, când acesta ar deveni capabil să domnească singur. Nobilimea – boierii – se bucurau în taină: vreme de ani întregi cnejii Moscovei încercaseră să-și întindă puterea, diminuând-o pe cea a aristocrației. O dată ce Vassili murea, cu moștenitorul său nevârstnic și tânăra lui mamă la cârma statului, urma să le fie ușor să-și recucerească privilegiile, să preia controlul guvernării și să umilească familia domnitoare.

Conștientă de aceste primejdii, tânăra Elena s-a întors către prietenul ei de încredere, prințul Ivan Obolenski, căruia i-a cerut s-o ajute să conducă țara. Dar după cinci ani ca regentă, ea a murit pe neașteptate, otrăvită de un membru al familiei Șuiski, clanul cel mai de temut. Prinții Șuiski au luat în mână frâiele guvernării și l-au aruncat pe Obolenski în închisoare, unde l-au lăsat să moară de foame. La vârsta de opt ani, Ivan ajunsese un orfan disprețuit de toți și orice boier sau rubedenie de-a sa care îi arăta vreun interes era imediat trimis în exil sau omorât.

Prințul-copil rățăcea prin palat flămând, îmbrăcat ca vai de el și ascunzându-se din calea membrilor familiei Șuiski, care, oriunde îl întâlneau, îl tratau cu asprime. În unele zile îl căutau, îl înveșmântau în straiile potrivite rangului său, îi puneau în mână sceptrul și îl așezau pe tron – un fel de simulacru de ceremonie în care își băteau joc de pretențiile lui la domnie. Apoi îl alungau și îl lăsau din nou de izbeliște. Într-o seară, câțiva dintre ei l-au luat la goană prin palat pe mitropolit – capul bisericii ruse – care și-a găsit adăpost în odaia lui Ivan. Îngrozit, băiatul i-a văzut pe cei din familia Șuiski năvălind înăuntru, urlând ocări și lovindu-l fără milă pe bătrânul preot.

Ivan avea totuși un prieten în palat – un boier pe nume Voronțov, în persoana căruia găsisse un sprijin și un sfătuitor. Într-o zi, însă, pe când Voronțov stătea de vorbă în refectoriul palatului cu noul mitropolit, mai mulți membri ai clanului Șuiski au dat buzna în sală, l-au bătut pe Voronțov, iar pe mitropolit l-au insultat și i-au sfâșiat veșmintele preoțești. Apoi, pe cel dintâi l-au exilat.

În tot acest timp, Ivan a păstrat o tăcere desăvârșită. Boierilor li se părea că planul lor izbutise: tânărul se transformase într-un idiot terorizat și supus. Nu își mai băteau capul cu el. Puteau tot atât de bine să-l lase în voia lui. Dar în seara de 29 decembrie 1543, băiatul, acum în vârstă de treisprezece ani, i-a cerut prințului Șuiski să vină în camera lui. Când acesta a pătruns în încăpere, a văzut că era plină de soldați din gardă. Tânărul Ivan și-a îndreptat degetul arătător spre Șuiski și le-a poruncit acestora să-l ucidă și să-i arunce trupul la câinii din ograda palatului. În cursul următoarelor zile, Ivan i-a arestat și i-a exilat pe toți apropiații prințului Andrei Șuiski. Luați pe nepregătite de această cutezanță sângeroasă, boierii trăiau cu moartea în suflet, tremurând de frica tânărului, viitorul Ivan cel Groaznic, care știuse să aștepte

cinci ani ca să-și pună în aplicare planul de a înfăptui acest surprinzător și rapid act temerar care îi asigura puterea pentru deceniile care aveau să vină.

### **Comentariu**

Lumea e plină de asemenea „boieri” – oameni care te disprețuiesc, se tem de ambițiile tale și se luptă cu ghearele și cu dinții ca să-și păstreze puterea aflată în declin. Trebuie să-ți afirmi autoritatea și să impui respect, însă în clipa când „boierii” își dau seama de mereu mai marea ta cutezanță, vor acționa ca să te distrugă. Iată cum a soluționat Ivan această situație: s-a culcat la pământ, s-a lăsat umilit fără să manifeste nici ambiție, nici nemulțumire. A așteptat și, când a sosit momentul potrivit, și-a atras de partea sa garda palatului. Soldații ajunseseră să-i urască pe cruzii prinți Șuiski. O dată ce au fost de acord cu planul lui, Ivan a trecut la acțiune și a lovit cu rapiditatea unui șarpe: l-a arătat cu degetul pe dușmanul său, fără a-i da răgaz să reacționeze.

Dacă începi să negociezi cu un „boier”, îl plasezi într-o situație care îl avantajează. Făcând un compromis oricât de mic, îi furnizezi arma de care are nevoie ca să te distrugă. Cu un gest neașteptat și îndrăzneț, fără discuții și fără avertisment, trebuie să îl dezarmezi și îți asiguri autoritatea. Vârî groaza în șovăielnici și în cei care te-au disprețuit și le câștigi încrederea celor mulți care îi admiră și îi glorifică pe oamenii cutezători.

### **Varianta a III-a**

În 1514, la douăzeci și doi de ani, Pietro Aretino era un biet ajutor de bucătar într-o bogată familie din Roma. Nutrea ambiții mari ca scriitor, voia să înflăcăreze lumea întreagă cu numele lui, dar cum putea un amărât de servitor să-și realizeze asemenea vise?

În anul acela, papa Leon al X-lea a primit de la regele Portugaliei un grup de emisari încărcăți cu daruri, dintre care cel mai mare era un elefant de dimensiuni impresionante, primul ajuns la Roma din epoca imperială, în urmă cu aproape cincisprezece secole. Pontiful a prins drag de acest animal și îl copleșea cu daruri și răsfăț. În ciuda dragostei și grijii de care beneficia, elefantul Hanno s-a îmbolnăvit grav: Papa i-a chemat doctori care i-au administrat animalului cinci sute de livre de purgativ, dar tratamentul nu a dat nici un rezultat. Hanno a murit, iar papa Leon a intrat în doliu. Ca să se mai consoleze, i-a comandat marelui pictor Rafael un tablou în mărime naturală al elefantului, care să-i împodobească mormântul și să poarte inscripția: „Ceea ce natura a luat, Rafael, cu arta sa, a recreat.”

### **POVESTEA LUI HUH SAENG**

*Într-o colibă modestă acoperită cu stuf din Valea Namsan trăia o pereche săracă, domnul și doamna Huh Saeng. Bărbatul nu ieșise din casă de șapte ani și nu făcea decât să stea cu nasul în cărți, în odaia sa. [...]*

*Într-o zi, înlăcrimată, nevasta i-a zis: „Uite ce, omule, la ce bun să tot citești atâta? Mi-am trecut tinerețea spălând și cosând pentru alții și cu toate astea nu am decât o singură haină și o singură fustă de purtat, iar de trei zile nu am mâncat nimic.*

*Mi-e foame și mi-e frig. Așa nu se mai poate!" [...] Auzind aceste cuvinte, învățăcelul tomnatic a închis cartea [...], s-a ridicat în picioare și [...] fără o vorbă, a ieșit pe ușă. [...] Ajuns în centrul orașului, l-a oprit pe un domn care tocmai trecea pe acolo: „Te salut, prietene! Cine este omul cel mai bogat de pe aici?” „Biet țăran nepriceput! Nu ai auzit de Byôn-ssi, milionarul? Casa lui cu acoperiș strălucitor de țiglă și cu douăsprezece porți este chiar la doi pași”.*

*Huh Saeng și-a purtat pașii către casa bogătașului. După ce a intrat pe poarta cea mare, a dat de perete ușa camerei de oaspeți și i-a spus gazdei: „Am nevoie de un capital de zece mii de yang ca să-mi pornesc o afacere de comerț și vreau ca tu să-mi împrumuți acești bani.” „Prea bine, domnule, și unde să vi-i trimit?”*

*„La piața Ansông și să îi încredințezi unui comerciant împluternicit de mine.”*

*„Foarte bine, domnule. O să îi dau lui Kim, care are cea mai mare dintre firmele de la Ansông. O să vi-i puteți lua de la el.”*

*„La revedere, domnule.”*

*După ce Huh Saeng a plecat, toți ceilalți oaspeți aflați în încăpere l-au întrebat pe Byôn-ssi de ce i-a dat atât de mulți bani unui străin care arăta ca un cerșetor și al cărui nume de familie nici măcar nu îl cunoștea. Dar bogătașul a răspuns cu un zâmbet triumfător: „Chiar dacă era în zdrențe, s-a exprimat cu claritate și la obiect, fără să arate că s-ar fi simțit rușinat sau inferior, spre deosebire de oamenii de rând care vor să ia bani cu împrumut ca să-și plătească alte datorii. Un asemenea ins este ori nebun, ori plin de încredere în afacerea pe care vrea s-o înceapă. Dar judecând după ochii săi neînfricați și după vocea răsunătoare, aș zice că este un om deosebit, cu un creier de elită, vrednic de încrederea mea. Mă pricep la bani și mă pricep și la oameni. Adeseori, banii îl fac pe om mic, dar unul ca el valorează bani mulți. Sunt bucuros că l-am ajutat pe un om mare să intre în afaceri mari.”*

*ÎN CULISELE PALATELOR REGALE DIN COREEA, HA TAE-HUNG, 1983*

*În zilele următoare, prin Roma circula un pamflet care a stârnit multe hohote de râs. Era intitulat „Testamentului elefantului Hanno”. Între altele, menționa: „Moștenitorului meu, cardinalul Santa Croce, îi las genunchii mei, ca să îmi poată imita genuflexiunile; [...]. Moștenitorului meu, cardinalul Santi Quattro, îi dau fălcile mele, ca să devoreze mai bine toate veniturile [Bisericii] lui Cristos. [...] Moștenitorului meu, cardinalul Medici, îi dau urechile mele, ca să audă mai bine ce face unul și altul. [...]. Cardinalului Grassi, căruia i se dusesse buhul de desfrânat, elefantul i-a lăsat partea supradimensionată potrivită din anatomia sa. Și pamfletul continua pe același ton, fără să cruțe pe nimeni din oamenii mari ai Romei – nici măcar pe papă. Pe fiecare îl săgeta acolo unde toată lumea știa că își are punctul sensibil. Pamfletul se încheia cu niște versuri: „Ai grijă ca Aretino să-ți fie prieten/ Fiindcă în chip de dușman e dat dracului/ Cu numai câteva vorbe l-ar putea distruge pe preotul cel mare/ Deci, să-i ferească Dumnezeu pe toți de limba lui ascuțită”.*

*Teama, care întotdeauna face lucrurile să pară mai mari, dă chip tuturor închipuirilor și ia drept adevăr ceea ce se crede că ar exista în gândurile dușmanilor lor, astfel că persoanele temătoare rareori reușesc să nu dea de necazuri reale, ivite din primejdii imaginare. [...]. Iar ducele, al cărui predominant fel de a fi îl făcea să se*

*simtă întotdeauna plin de frică și de neîncredere, era, dintre toți oamenii pe care i-am văzut, cel mai înclinat să facă greșeli tocmai din teama de a face greșeli, privință în care semăna cu iepurele”.*

CARDINALUL DE RETZ, 1613 -1679

### **Comentariu**

Cu un singur pamflet scurt, Aretino, fiul unui cizmar sărac, servitor el însuși, și-a cucerit faima. Toată Roma a dat năvală să vadă cine era acest tânăr îndrăzneț. Chiar și papa Leon, amuzat de tupeul său, a pus să fie căutat și, până la urmă, i-a dat o slujbă în palat. Cu timpul, a început să fie numit „Biciul” sau „pacostea prinților”, iar limba sa veninoasă i-a asigurat respectul și teama celor mari, de la regele Franței, la împăratul de pe tronul Habsburgilor.

Strategia lui Aretino este simplă: când ești atât de mic și de neînsemnat cum era David, trebuie să ataci un Goliath. Cu cât ținta e mai mare, cu atât atragi mai mult atenția asupra ta. Cu cât e mai îndrăzneț atacul, cu atât ieși mai tare în evidență și îți câștigi mai multă admirație. Lumea este plină de oameni care au gânduri cutezătoare, fără a avea și curajul de a le publica pentru a și le face cunoscute. Dă glas lucrurilor pe care le simt toți cei din jur – vocea care exprimă niște sentimente împărtășite de mai mulți este întotdeauna puternică. Alege-ți ținta cea mai spectaculoasă cu putință și pune în arc săgeata cea mai cutezătoare. Lumea se va bucura de spectacol, iar pe cel umil și nebăgat în seamă – adică, pe tine – te va răsplăti cu glorie și putere.

### **CHEILE PUTERII**

Cei mai mulți dintre noi suntem timizi. Vrem să evităm tensiunile și conflictele și dorim să fim agreeți de toți. Se întâmplă să ne gândim la un gest de curaj, dar doar rareori îl și facem. Ne înspăimântă consecințele, comentariile altora, ostilitatea pe care ne-am atrage-o dacă am îndrăzni să nu mai stăm „la locul nostru” obișnuit.

Deși ne putem ascunde timiditatea prezentând-o drept grijă față de alții, dorință de a nu face rău nimănui și de a nu jigni pe nimeni, adevărul este, de fapt, exact pe dos –

suntem absorbiți de propria noastră persoană, îngrijorați în legătură cu noi înșine și cu ceea ce cred ceilalți despre noi. Cutezanța, însă, este îndreptată spre exterior și adesea îi determină pe oameni să se simtă mai relaxați, pentru că îi face să fie mai puțin timizi și mai puțin inhibați.

### **BĂIATUL ȘI URZICA**

*Un băiat care se juca pe câmp s-a urzicat. A alergat acasă, la mama lui, și i-a povestit că abia de atinsese iarba aceea rea că ea l-a și înțepat. „Tocmai pentru că doar ai atins-o, băiete”, i-a zis mama, „de aceea te-a înțepat; data viitoare când mai dai peste o urzică, apuc-o bine cu mâna și nu vei mai păți nimic. „*

*Dacă tot faci ceva, măcar fă-o cu îndrăzneală.*

FABULE, ESOP, SECOLUL AL VI-LEA, Î. HR.

Acest lucru este cât se poate de vizibil în arta seducției. Toți marii seducători au reușit prin sfruntare. Curajul lui Casanova nu consta în a aborda cu îndrăzneală femeia

pe care o dorea și în a-i vorbi direct, ci în priceperea sa de a i se abandona total, convingând-o că, de dragul ei, ar fi în stare de orice, chiar de a-și risca viața, ceea ce, uneori, nici nu se dădea în lături să facă. Femeia pe care o copleșea cu atenția sa înțelegea că el nu îi ascundea nimic. Acest lucru era infinit mai măgulitor decât complimentele. În nici un moment al seducției nu arăta vreo ezitare sau vreo îndoială, din simplul motiv că nu le simțea niciodată.

O parte a farmecului de a fi seduși o reprezintă faptul că ne simțim prinși ca de un vârtej, absorbiți în afara noastră, duși departe de dubiile obișnuite care ne pătrund în viață. În clipa când seducătorul șovăie, vraja s-a și destrămat pentru că ne dăm seama de ceea ce se petrece, de efortul său deliberat de a ne cuceri, de propria sa timiditate. Îndrăzneala îndreaptă atenția spre exterior și întreține iluzia. Nu îți lasă timp să te simți ridicol sau stânjenit. Și astfel, îi admirăm pe îndrăzneți și ne place să ne aflăm în preajma lor pentru că încrederea lor în ei înșiși este contagioasă și ne scoate din atmosfera noastră de interiorizare și de reflecție.

Puțini se nasc cutezători. Chiar și Napoleon a trebuit să-și cultive îndrăzneala pe câmpul de luptă, unde știa că era o chestiune de viață și de moarte. În societate, avea un aer stângaci și timid, dar și l-a depășit devenind ferm și îndrăzneț în toate pentru că a înțeles ce forță extraordinară are cutezanța și cum îți conferă ea dimensiuni impresionante în sensul cel mai strict al termenului (chiar unui om care, ca Napoleon, nu beneficiază de avantajul unei staturi impunătoare). Aceeași schimbare se constată și în cazul lui Ivan cel Groaznic; un băiat inofensiv devine brusc un tânăr puternic, în stare să se facă ascultat printr-un simplu gest al mâinii și să pornească hotărât la acțiune.

Trebuie să te antrenezi în practicarea îndrăzelii și să ți-o dezvolti. Vei constata că ea are o aplicabilitate vastă. Cel mai bine este să începi cu delicata lume a negocierilor, mai ales cu acele discuții în cursul cărora ți se cere să-ți formulezi pretențiile, să ceri un preț. Prea adesea ne dezavantajăm pretinzând prea puțin. Când Cristofor Columb a propus curții Spaniei să-i finanțeze expediția spre America, a emis și o cerere nebunesc de cutezătoare – aceea de a fi numit „Mare amiral al oceanului”. Curtea spaniolă a acceptat. I s-a acordat ceea ce ceruse. Pretinsese să fie tratat cu respect și a fost tratat cu respect. Și Henry Kissinger știa că, la masa negocierilor, pretențiile îndrăznețe dau rezultat mai bun decât hârâiala micilor concesiuni și efortul de a-i ieși în întâmpinare adversarului. Fixează un preț ridicat și apoi procedează asemenea contelui Lustig – ridică-l și mai sus.

Trebuie să înțelegi: dacă îndrăzneala nu este ceva înăscut, nu este înăscută nici timiditatea. Aici este vorba despre niște deprinderi comportamentale dobândite și însușite din dorința de a evita conflictele. Dacă timiditatea a și pus stăpânire pe tine, înlătur-o. Temerile tale legate de consecințele unei acțiuni îndrăznețe sunt exagerate – urmările timidității sunt cu mult mai grave. Valoarea ta ca individ scade și te lași prins într-un carusel al îndoielii și eșecului. Nu uita: problemele create de un act de cutezanță pot fi mascate și chiar rezolvate printr-o cutezanță și mai mare.

#### CUM SĂ FII ÎNVINGĂTOR ÎN DRAGOSTE

*Dar cu cele care au făcut impresie asupra inimii dumitale, am remarcat că ești timid. Această calitate poate fi pe placul unei burgheze oarecare, dar dumneata*

*trebuie să ataci inima unei femei de lume cu alte arme. [...] Îți vorbesc în numele tuturor femeilor: nu există printre noi nici una care să nu aleagă un pic de brutalitate în locul unui prea mare respect. Comițând greșeli, bărbații pierd mai multe inimi decât salvează virtutea. Cu cât un îndrăgostit ne arată o mai mare timiditate, cu atât ne îndeamnă mai tare mândria să-i ațâțăm; cu cât mai mult ne respectă pentru neînduplecarea noastră, cu atât îi pretindem mai mult respect. V-am spus bucuros vouă, bărbaților: „O, dar ce naiba, nu ne mai credeți atât de virtuose; ne siliți la o virtute exagerată. [...]”*

*Ne luptăm tot timpul să ascundem faptul că ne-am îngăduit să ne lăsăm iubite. Pune o femeie în situația de a spune că a cedat numai din pricina vreunei forme de violență sau din cauza surprizei. Convinge-o că nu o disprețuiești și răspund eu pentru inima ei. [...] Ceva mai multă îndrăzneală din partea dumitale v-ar face bine la amândoi. Îți mai duci aminte ce ți-a spus dăunăzi domnul de La Rochefoucauld: „în dragoste, un om inteligent se poate purta cel mult ca un nebun, niciodată ca un idiot.”*

*VIAȚA, CORESPONDENȚA ȘI FILOSOFIA EPICURIANĂ A LUI NINON DE LENCLOS,  
NINON DE LENCLOS, 1620 -1705*

### **Imagine:**

Leul și iepurele. Leul nu sapă gropi pe drum – mișcările lui sunt prea iuți, falcile prea rapide și prea puternice. Iepurele cel timid ar face orice ca să scape din primejdie, dar în goana lui de a se retrage și a o lua la fugă, nimerește de-a-ndăratelea în capcane și se repede între colții dușmanilor.

### **Ultimul cuvânt:**

*Nu încape îndoială, socotesc că este mai bine să fii impetuos decât precaut, căci șansa e femeie și dacă dorești s-o stăpânești, este necesar s-o cucerești cu forța; și se vede că se lasă învinsă de cei cutezători mai degrabă decât de cei care pornesc [la drum] cu răceală. Prin urmare, asemenea unei femei, [șansa] este întotdeauna de partea celor tineri, pentru că sunt mai puțin chibzuiți, mai aprigi și o supun cu o mai mare cutezanță*

(Niccolò Machiavelli, 1469- 1527)

### **CONTRAARGUMENT**

Cutezanța nu trebuie să fie unica ta strategie. Ea este un instrument tactic, de folosit la momentul potrivit. Plănuiește totul dinainte și gândește în perspectivă, adăugând ca element final o mișcare îndrăzneată, care să-ți aducă succesul. Cu alte cuvinte, cum cutezanța este o reacție învățată, trebuie și tu să te deprinzi s-o ții sub control și s-o utilizezi când vrei. Ar fi obositor și fatal să treci prin viață înarmat numai cu îndrăzneală.

Ai jigni prea multă lume, așa cum fac cei care nu sunt capabili să-și stăpânească impetuozitatea. O astfel de persoană a fost și Lola Montez. Curajul i-a adus triumful și a ajutat-o să-l seducă pe regele Bavariei. Dar din cauză că nu a știut niciodată să-și țină în frâu îndrăzneala, aceasta a împins-o la dezastru – în Bavaria, în Anglia, oriunde s-a dus. A trecut dincolo de granița care desparte cutezanța de cruzimea manifestă și

chiar de nebunie. Aceeasi soarta a avut-o si Ivan cel Groaznic: cand forta cutezanței i-a asigurat succesul, nu a mai renunțat la ea, până când a transformat-o într-un comportament permanent, caracterizat de violență și sadism. Ivan și-a pierdut capacitatea de a discerne în care situații cutezanța era potrivită și în care nu era.

Timiditatea nu are ce căuta în lumea puterii, deși adeseori ai mult de profitat dacă reușești să joci rolul timidului. Desigur, în aceste condiții, nu se mai poate vorbi însă despre timiditate, ci despre o armă ofensivă: cu aparența ta de sfială îi înșeli pe ceilalți pentru ca mai târziu să te poți dezlănțui asupra lor plin de cutezanță.

## LEGEA

### 29

## PLĂNUIEȘTE TOTUL, PUNCT CU PUNCT, PÂNĂ LA CAPĂT

### ARGUMENT

*Rezultatul este totul. Planifică-ți fiecare etapă luând în calcul toate consecințele, obstacolele sau răsturnările de situație posibile, care, dacă s-ar ivi pe neșteptate, ți-ar face eforturile inutile și gloria meritată de tine le-ar reveni altora. Plănuind, pas cu pas, toate manevrele, până la capăt, vei evita riscul de a fi luat prin surprindere (și depășit de evenimente) și vei ști să alegi momentul în care să te oprești. Îndrumă-ți cu blândețe norocul și modelează-ți viitorul gândind totul dinainte.*

### ÎNCĂLCAREA LEGII

În 1510, o corabie a părăsit insula Hispaniola (astăzi, Haiti și Republica Dominicană), îndreptându-se spre Venezuela, ca să aducă întăriri unei colonii spaniole aflate sub asediu. Când corabia a ieșit în larg, la câteva mile depărtare de port, dintr-o ladă de provizii a ieșit un pasager clandestin: Vasco Núñez de Balboa, un nobil spaniol care venise în Lumea Nouă în căutare de aur, dar se înglodase în datorii și spera ca, ascunzându-se astfel, să fugă de creditori.

Balboa se lăsase cuprins de obsesia aurului încă de când Columb revenise în Spania din călătoriile sale, cu povești fabuloase despre încă nedescoperitul ținut numit El Dorado. Fusesse unul dintre primii aventurieri plecați în căutarea acestui tărâm de aur și era ferm hotărât să fie el acela care îl va descoperi prin pură cutezanță și perseverență. Acum, că scăpase de creditori, nimic nu îi mai stătea în cale.

*Există foarte puțini oameni – iar ei constituie excepția – care sunt capabili să gândească și să simtă dincolo de momentul prezent.*

CARL VON CLAUSEWITZ, 1780 – 1831

Din păcate, proprietarul corabiei, un bogat om al legii, pe nume Francisco Fernàndez de Enciso, s-a înfuriat la auzul știrii despre pasagerul său clandestin și a dat dispoziție ca el să fie debarcat pe prima insulă la care aveau să ajungă. Înainte de a găsi vreuna, însă, Enciso a aflat că se decisese abandonarea coloniei pe care se ducea

s-o salveze. Norocul lui Balboa. Acesta le-a vorbit marinarilor despre precedentele sale călătorii în Panama și despre zvonurile care circulau pe acolo. Incitați, mateloții l-au convins pe Enciso să-l cruțe pe Balboa și să întemeieze o colonie în Panama. Câteva săptămâni mai târziu, au dat noii așezări numele de „Darien”.

Primul guvernator al coloniei Darien a fost Enciso, dar Balboa nu era omul care să-i lase pe alții să beneficieze de pe urma inițiativei sale. L-a întăritat pe marinari împotriva acestuia, iar ei au sfârșit prin a arăta limpede că îl preferau pe el ca guvernator. Enciso a fugit în Spania, temându-se pentru viața sa. După câteva luni, când un reprezentant al coroanei spaniole a sosit ca să preia în mod oficial funcția de guvernator, colonia nu l-a acceptat. Pe drumul de întoarcere în Spania, omul s-a înecat. Fusesse un accident, dar, conform legilor spaniole, Balboa a fost considerat vinovat de a-l fi ucis și de a-i fi uzurpat autoritatea.

Bravada îl scosese pe Balboa din destule încurcături până atunci, însă acum speranțele lui de bogăție și glorie păreau serios amenințate. Pentru a emite pretenții asupra ținutului El Dorado, în cazul în care l-ar fi descoperit, avea nevoie de aprobarea regelui Spaniei, aprobare pe care, ca om scos în afara legii, nu ar fi primit-o niciodată. Nu exista decât o singură soluție. Indienii panamezi îi vorbiseră despre un ocean imens aflat de cealaltă parte a istmului centramerican și îi spusese că, navigând spre sud de-a lungul coastei apusene, putea ajunge într-o regiune fabulos de bogată în aur, purtând un nume care, după cât i se păruse lui, suna cam ca „Biru”. Balboa a hotărât să traverseze periculoasa junglă panameză și să devină primul european care să-și fi scăldat picioarele în acest nou ocean. De acolo, urma să plece să caute El Dorado. Dacă înfăptuia acest lucru în numele Spaniei, și-ar fi câștigat recunoștința eternă a regelui și și-ar fi asigurat grațierea – trebuia, însă, să acționeze înainte ca autoritățile spaniole să vină și să-l aresteze.

### CELE DOUĂ BROAȘTE

*Două broaște trăiau în aceeași baltă. Cum, din pricina verii secetoase, balta secase, au părăsit-o și au pornit împreună să-și caute un alt sălaș. Pe când mergeau ele așa, s-au nimerit să treacă pe lângă o fântână adâncă, bogată în apă, pe care, văzând-o, una dintre broaște îi zise celeilalte: „Hai să coborâm înăuntru și să rămânem în puțul acesta, că ne va da și adăpost, și hrană.”*

*Cealaltă broască i-a răspuns cu mai multă prudență:*

*„Dar dacă apa ar seca, cum am mai putea ieși de aici, de la o așa de mare adâncime?”*

*Nu fă nimic fără să te gândești la urmările faptei tale.*

FABULE, ESOP, SECOLUL AL VI-LEA Î.HR.

În 1513, Balboa a pornit, așadar, împreună cu o sută nouăzeci de soldați. La jumătatea istmului (în zona aceea, lat de vreo sută cincizeci de kilometri), îi mai rămăseseră doar șaiszeci dintre ei, mulți pierzându-și viața din cauza condițiilor vitrege: insecte ce le sugeau sângele, ploi torențiale, febră. În cele din urmă, Balboa a devenit primul european, care de pe un vârf de munte, a văzut vreodată Oceanul Pacific. După câteva zile, înveșmântat în armură, a pășit în valurile acestuia, purtând stindardul



Castiliei și a luat în stăpânire, în numele țării sale, întinderea de apă, uscatul și insulele.

Indienii băștinași l-au întâmpinat cu aur, giuvaeruri și perle de preț cum nu mai văzuse vreodată. Când i-a întrebat de unde proveneau, indienii au arătat spre sud, către țara incașilor. Numai că Balboa nu mai avea decât câțiva soldați. A hotărât ca, pentru moment, să se întoarcă la Darien, să trimită giuvaerurile și aurul în Spania ca zălog al buneii sale credințe și să ceară o armată numeroasă care să-l ajute să cucerească El Dorado.

*Caută să vezi sfârșitul în orice lucru te gândești (să înfăptuiești). Destul de adesea, zeul îl lasă pe om să întrezărească fericirea, iar apoi îl distruge cu desăvârșire.*

*Istorii, Herodot, Secolul Al V-Lea î.Hr.*

Când în Spania a sosit vestea despre cutezătoarea traversare a istmului, despre descoperirea oceanului de la apus și despre plănuita cucerire a ținutului El Dorado, cel care până mai ieri fusese un nelegiuit a devenit eroul zilei. A fost proclamat, pe dată, guvernator al noilor teritorii. Numai că, înainte de a primi știrea descoperirii, regele și regina deja trimiseseră o duzină de corăbii sub comanda unui anume Pedro Arias Dávila, „Pedrarias”, cum i s-a spus, cu misiunea de a-l aresta pe Balboa pentru crimă și de a prelua conducerea coloniei. La sosirea sa în Panama, Pedrarias a aflat că Balboa fusese iertat și că urma să împartă onorurile funcției de guvernator cu un fost nelegiuit.

Cu toate acestea, Balboa era îngrijorat. Visul său fusese aurul, unica sa dorință, să cucerească El Dorado. În urmărirea acestui țel, se găsisse nu o dată la un pas de moarte și gândul că avea să împărtășească bogăția și gloria cu un nou venit se părea intolerabil. Curând a descoperit că Pedrarias era un om invidios și ranchiunos, căruia această situație îi convenea la fel de puțin ca și lui însuși. O dată mai mult, unica soluție era să preia inițiativa și să propună traversarea junglei cu o armată numeroasă, care să poată căra materialele și uneltele necesare construirii corăbiilor. Ajunși pe țărmul Oceanului Pacific, ar fi urmat să alcătuiască o flotă cu care să cucerească țara incașilor. În chip destul de surprinzător, Pedrarias s-a declarat de acord cu acest plan – poate pentru că presimțea că el nu va reuși niciodată. Sute de oameni au pierit în cursul acestui al doilea marș prin junglă, iar lemnul pentru corăbii a putrezit sub ploile torențiale. Nepotolit ca de obicei, căci nu putea îngădui nici unei puteri din lume să-i strice planurile, Balboa, o dată ajuns pe coasta Pacificului, a început să taie copaci pentru a face cheresteaua de care avea nevoie ca să construiască navele. Însă oamenii rămași în viață erau prea puțini și prea slăbiți ca să mai fie în stare să susțină o campanie și, din nou, Balboa s-a văzut silit să se reîntoarcă la Darien.

Oricum, Pedrarias îl invitase să discute despre un nou plan și, la periferia așezării, exploratorul a fost întâmpinat de Francisco Pizarro, un vechi prieten al său, care îl însoțise în prima traversare a istmului. Era însă o capcană. În fruntea unei sute de soldați, Pizarro l-a înconjurat pe fostul său amic, l-a arestat și l-a trimis lui Pedrarias, care l-a judecat pentru rebeliune. Câteva zile mai târziu, capul lui Balboa a căzut într-un coș de nuiele, alături de capetele celor mai de încredere dintre oamenii săi. După un număr de ani, cel care a ajuns în Peru a fost chiar Pizarro, iar faptele lui

Balboa au fost date uitării.

### **Comentariu**

Cei mai mulți oameni judecă cu inima, nu cu capul. Planurile lor sunt vagi și atunci când se ciocnesc de obstacole, improvizează. Dar improvizația nu te duce decât încă o mică bucată de drum, până la criza următoare și nu se dovedește, în nici un caz, un substitut pentru gândirea prospectivă, prin care pui la cale totul, pas cu pas, până la capăt.

Balboa avea un vis de glorie și bogăție, dar, pentru planul lui era prea nebulos. Actele sale de cutezanță și descoperirea Oceanului Pacific au fost în mare parte uitate, pentru că omul s-a făcut vinovat de ceea ce în lumea puterii este păcatul cel mai grav: s-a oprit după o bucată de drum și a lăsat ușa deschisă pentru alții. Un adevărat om al puterii ar fi avut precauția de a anticipa asemenea pericol – rivalii dornici de a-și adjudeca o parte din cuceriri, vulturii care încep să se rotească îndată ce aud cuvântul „aur”. Balboa ar fi trebuit să păstreze secretul asupra informațiilor sale despre incași până după cucerirea Peru-ului. Numai astfel i-ar fi fost în siguranță și averea, și capul. O dată ce a apărut și Pedrarias, un om puternic și prudent ar fi pus la cale să scape de el omorându-l sau trimițându-l la închisoare și să-i ia armata adusă pentru campania de cucerire a țării incașilor, Peru. Balboa, însă, era încătușat în momentul prezent, reacționând mereu doar sub imperiul emoțiilor, nefăcându-și niciodată vreun calcul prospectiv.

La ce bun să ai visul cel mai măreț din lume dacă îi lași pe alții să-ți fure beneficiile și gloria? Nu-ți pierde capul din cauza unui asemenea vis cu „final deschis” – calculează și planifică totul până la capăt.

### **RESPECTAREA LEGII**

În 1863, cancelarul prusian Otto von Bismarck nu scăpa din ochi eșichierul politic european al momentului. Principalii jucători erau Anglia, Franța și Austria. Prusia se număra printre statele care alcătuiau o destul de puțin încheată Federație Germană. Forța numărul unu în Federație era Austria, care avea grijă ca celelalte state germane să rămână slabe, divizate și ușor de manevrat. Bismarck nutrea convingerea că destinul Prusiei era cu mult mai ilustru decât postura sa actuală, de lacheu al Austriei.

Iată cum a jucat cancelarul. Prima sa mutare a constituit-o declanșarea războiului cu modestul regat al Danemarcei, în scopul recuceririi unui teritoriu care fusese al Prusiei, ducatul Schleswig-Holstein. Bismarck știa că această tevatură independentistă ar putea stârni îngrijorare în Franța și Anglia, drept care i-a atras în joc și pe austrieci, pretinzând că încerca să recupereze ducatul în numele acestora. După câteva luni, când soarta războiului era decisă, a cerut ca teritoriile recent cucerite să fie alipite la Prusia. Bineînțeles că austriecii erau în culmea furiei, dar s-a ajuns la un compromis: le-au dat prusienilor Schleswigul, pentru ca un an mai târziu să le vândă Holsteinul. Lumea începea să-și dea seama că soarele Austriei cobora spre asfințit, în vreme ce al Prusiei se ridica spre amiază.

A doua mutare a lui Bismarck a fost cea mai cutezătoare: în 1866, l-a convins pe

regele Wilhelm al Prusiei să iasă din Federația Germană și, astfel, să pornească război chiar împotriva Austriei. Regina, prințul moștenitor al tronului prusian, ca și prinții conducători din celelalte state germane s-au opus cu vehemență unui asemenea război. Bismarck însă, inflexibil, a izbutit să impună declararea conflictului și, datorită superiorității armatei lor, prusienii i-au înfrânt pe austrieci în crâncenul, deși scurtul „război de șapte săptămâni”. Regele și generalii doreau acum să mărșăluiască asupra Vienei, punând stăpânire pe o parte cât mai mare din teritoriul austriac. Bismarck i-a oprit.

Acum se declara un susținător al păcii. Rezultatul a fost că s-a văzut în măsură să încheie cu austriecii un tratat care le garanta atât Prusiei, cât și celorlalte state germane, o deplină autonomie.

Acum Bismarck putea așeza Prusia pe o poziție privilegiată, făcând-o să ocupe primul loc în recent constituita Confederație a Germaniei de Nord.

### REGELE, SUFITUL<sup>2</sup> ȘI CHIRURGUL

*În vremurile de demult, un rege al Tartariei se plimba împreună cu câțiva dintre nobilii săi. Pe marginea drumului era un ascet, un sufit rătăcitor, care striga în gura mare: „Cui îmi dă o sută de dinari, o să-i dau și eu un sfat bun.”*

*Regele s-a oprit și a zis: „Ei, ascetule, care este acest sfat bun care merită o sută de dinari?”*

*„Măria-ta”, a răspuns ascetul, „dă poruncă să mi se dea banii și eu o să-ți spun numaidecât.”*

*Regele așa a și făcut, așteptându-se să audă ceva nemaipomenit. Ascetul i-a spus: „Sfatul meu este acesta: să nu te apuci niciodată să faci nimic fără să te fi gândit cum se va termina totul.”*

*La aceasta, nobili și toți ceilalți de față au râs, zicând că ascetul fusese înțelept cerând banii înainte.*

*Dar regele a zis: „Nu aveți nici un motiv să râdeți de acest sfat bun pe care mi l-a dat sufitul acesta. Toată lumea știe că ar trebui să ne gândim bine înainte de a face ceva. Însă în fiecare zi greșim, uitând acest lucru, iar urmările sunt rele. Eu prețuiesc foarte mult sfatul acestui ascet.”*

*Regele s-a hotărât să țină tot timpul în minte sfatul și a poruncit să fie scris cu litere aurite pe pereții palatului și încrustat pe vasele sale de argint.*

*Nu mult după aceea, un uneltitor a vrut să-l ucidă. L-a mituit pe chirurgul curții, promițându-i că îl va face cel dintâi dintre dregători dacă va înfige o lanțetă otrăvită în brațul regelui. Când a venit clipa să i se ia sânge, sub brațul acestuia s-a așezat un vas de argint. Deodată, chirurgul a văzut cuvintele gravate pe marginea vasului: „Să nu faci niciodată nimic fără să te fi gândit cum se va termina totul”. Abia atunci și-a dat seama: dacă uneltitorul ajungea rege, ar putea pune să-l ucidă și astfel nu ar mai avea nevoie să-și respecte promisiunea.*

*Văzându-și chirurgul tremurând, regele l-a întrebat ce i se întâmplase. Și așa, acesta i-a mărturisit adevărul pe loc. Uneltitorul a fost prins, iar regele a trimis după*

*toți cei care fuseseră de față atunci când sufitul îi dăduse acel sfat bun și le-a zis: „Ei bine, tot vă mai vine să râdeți de ascet?”*

CARAVANA VISELOR, IDRIES SHAH, 1968

Francezii și englezii au început să-l compare cu Attila hunul și să se teamă de planurile ce le-ar putea urzi în privința Europei întregi. O dată ce se lansase pe drumul cuceririlor, nimeni nu avea cum să prevadă unde se va opri. Într-adevăr, trei ani după aceea, Bismarck a provocat la război Franța. La început, a dat impresia că este de acord cu anexarea Belgiei de către francezi, apoi, în ultimul moment, și-a schimbat părerea. Jucându-se ca pisica și șoarecele, l-a înfuriat pe împăratul Napoleon al III-lea și l-a „montat” pe propriul său rege împotriva francezilor. Nimeni nu a fost surprins când, în 1870, a izbucnit războiul. Recent formată Federație Germană s-a alăturat cu entuziasm războiului antifrancez și, încă o dată, mașinăria militară prusiană și aliații ei au distrus, în numai câteva luni, armata inamică. Deși Bismarck se opunea anexării vreunui teritoriu al Franței, generalii l-au convins că Alsacia și Lorena trebuie să facă parte din federație.

*Cel care le cere prezicătorilor să-i ghicească viitorul renunță în chip necugetat la propria sa putere lăuntrică de a anticipa evenimentele, care este de o mie de ori mai exactă decât orice i-ar putea spune ei.*

WALTER BENJAMIN, 1892- 1940

Acum, Europa întreagă se temea de mișcarea următoare a „monstrului prusian”, condus de Bismarck, „cancelarul de fier”. Într-adevăr, un an mai târziu, acesta a întemeiat Imperiul german, cu regele Prusiei în chip de împărat nou încoronat și el însuși ridicat la rangul de prinț. Apoi s-a întâmplat ceva ciudat: Bismarck nu a mai instigat pe nimeni la război, iar dacă celelalte puteri europene acaparau mereu alte colonii pe celelalte continente, el a ținut să limiteze drastic achizițiile teritoriale germane. Nu dorea mai mult pământ, ci mai multă securitate. Până la sfârșitul vieții, s-a luptat din răputeri să împiedice declanșarea altor războaie. Toată lumea presupunea că omul se schimbese, că, o dată cu anii „fierul” începuse să se înmoaie. Nu au înțeles nimic: aceasta era ultima manevră din planul său inițial.

### **Comentariu**

Există o explicație simplă pentru faptul că cei mai mulți oameni nu știu niciodată când să pună punct ofensivei: nu au nici cea mai vagă idee asupra obiectivului lor. Imediat ce au obținut o victorie, însetează după alta. A se opri – a ținti un scop și apoi a se limita la el – pare peste puterea omenească. Și totuși nimic nu este mai important decât acest lucru, dacă vrei să-ți păstrezi puterea. Cel care merge prea departe cu triumful, creează o reacție care, în mod inevitabil, îl va conduce la declin. Singura soluție este planificarea pe termen lung. Caută să vezi cât mai clar și cât mai departe în viitor, asemenea zeilor din Olimp, care pătrund cu privirea norii și descifrează sfârșitul tuturor lucrurilor.

Încă de la începutul carierei sale politice, Bismarck își fixase un țel: să formeze un stat german independent în jurul și sub conducerea Prusiei. A instigat la război

împotriva Danemarcei nu în dorința de a cuceri teritorii noi, ci pentru a aprinde flacăra naționalismului prusian și astfel ca, sub stindardul acestuia, să unească țara. A incitat la război împotriva Austriei numai pentru ca Prusia să-și dobândească independența (acesta și este motivul pentru care a refuzat să anexeze orice teritoriu austriac). Asupra Franței s-a năpustit ca să adune laolaltă statele germane împotriva unui dușman comun, pregătind terenul pentru unificare.

O dată ce acest țel a fost atins, Bismarck s-a oprit. Nu și-a îngăduit niciodată să se lase îmbătat de triumf, nu a cedat niciodată cântecului de sirenă al setei de glorie de dragul gloriei. Ținea hățurile cu o mână de fier și ori de câte ori generalii, sau regele, sau poporul prusian cerea alte noi cuceriri, știa să-i tempereze. Nu putea permite ca frumusețea creației sale să fie știrbită de fleacuri – în nici un caz, de euforia periculoasă care îi mâna pe cei din jurul său să depășească orbește obiectivul unui plan atât de bine chibzuit

*Experiența demonstrează că, dacă cineva vede departe [în viitor] ce planuri are de îndeplinit, va putea acționa cu rapiditate îndată ce vine momentul punerii lor în aplicare.*

**Cardinalul Richelieu, 1585 -1642**

## **CHEILE PUTERII**

Conform mitologiei grecilor antici, zeii dețineau o cunoaștere completă a viitorului. Vedeau tot ceea ce avea să întâmple, până în cele mai mici detalii. Pe de altă parte, oamenii erau priviți ca victime ale destinului, prinși în capcana clipei și a sentimentelor, incapabili să depășească, în înțelegerea lor, primejdiile imediate. Acei eroi, asemenea lui Ulise, care erau în stare să transgreseze momentul prezent și să plănuiască mai departe, în viitor, păreau să sfideze soarta și să-i imite pe zei, arogându-și capacitatea acestora de a pătrunde și determina viitorul. Comparația își păstrează valabilitatea și azi – aceia dintre noi care gândesc departe și își urmăresc cu răbdare țelurile, îndeplinindu-le, capătă un aer de oameni cu puteri supraumane.

Întrucât prea mulți rămân prizonierii clipei prezente pentru a reuși să-și facă planuri atât de clarvăzătoare, capacitatea de a ignora pericolele și tentațiile imediate se traduce prin putere – adică rezistență în fața a ce se întâmplă, pe măsură ce se întâmplă și, în loc de aceasta, capacitatea de a face un pas înapoi, cu gândul la curentul mai vast al evenimentelor, la ceea ce se petrece dincolo de imediata proximitate. În majoritatea lor, semenii noștri trăiesc cu impresia că ar desluși viitorul și că și-ar elabora planuri de perspectivă. De regulă, își fac iluzii – își iau dorințele drept realitate viitoare, se gândesc la ceea ce ar vrea să fie și cred că asta este ceea ce se va și întâmpla. Proiectele lor sunt vagi și se întemeiază pe imaginație mai degrabă decât pe analiza faptelor reale. Acești oameni își închipuie, poate, că planifică totul până la capăt când, de fapt, nu fac decât să se concentreze asupra finalului fericit visat, lăsându-se înșelați de forța propriei lor dorințe.

În anul 415 î.Hr., vechii atenieni au atacat Sicilia, convinși că această expediție le va aduce bogăție, putere și glorie, punând capăt celor șaisprezece ani de război peloponezic. Nici nu s-au gândit că o invazie la o atât de mare depărtare de casă ar putea fi riscantă. Nu au prevăzut că sicilienii aveau să lupte cu o și mai mare îndârjire

pentru că se aflau în țara lor, nici că toți dușmanii Atenei se vor coaliza împotriva ei și nici că războiul s-ar putea extinde pe mai multe fronturi, risipindu-le forțele. Campania siciliană a fost un dezastru total și a dus la distrugerea uneia dintre cele mai vechi civilizații din lume. Atenienii se lăsaseră conduși de sentimente, nu de rațiune: nu văzuseră decât ocazia de a se acoperi de glorie, fără să perceapă și pericolele ce îi pândeau în depărtare.

Cardinalul de Retz, memorialistul francez din secolul al XVII-lea care se mândrea cu talentul său de a pătrunde în tainele gândirii și intrigilor omenești, înțelegând motivele celor mai multe eșecuri, a analizat și acest fenomen. În timpul unei rebeliuni îndreptate împotriva monarhiei franceze în 1651, tânărul rege Ludovic al XIV-lea și curtea sa au părăsit Parisul în mare grabă și și-au stabilit reședința într-un palat din afara capitalei. Prezența regelui atât de aproape de cartierul general al rebeliunii devenise o povară cumplită pentru conspiratori, astfel încât au răsuflat ușurați, ceea ce, mai târziu, s-a dovedit a le fi fost fatal, totuși, pentru că absența din Paris a curții îi asigura monarhului un mai mare spațiu de manevră. După cum avea să scrie ulterior cardinalul de Retz, „Cea mai obișnuită dintre cauzele greșelilor pe care le fac oamenii este că se tem prea mult de primejdia apropiată și nu destul de aceea îndepărtată”.

Pericolele îndepărtate, care abia se întrevăd la distanță – pe acestea dacă am putea să le vedem conturându-se, câte erori am reuși să evităm! La câte planuri am renunța imediat, dacă ne-am da seama că ocolind un risc mic, ne asumăm unul mare! Puterea constă în mare parte nu atât în ceea ce faci, cât în ceea ce nu faci – acțiunile acelea pripite și prostesti, de la care te abții înainte ca ele să te ducă la pierzare. Planifică totul, în cele mai mici amănunte înainte de a trece la fapte: nu lăsa ca niște proiecte vagi să-ți creeze dificultăți. Oare acest lucru va avea consecințe nedorite? Nu cumva îmi atrag alte noi dușmăanii? Oare se va ivi altcineva care să profite de pe urma strădaniei mele? Sfârșiturile nefericite sunt mult mai frecvente decât cele fericite – nu te lăsa amăgit de finalul aurit din mintea ta.

Alegerile din Franța anulului 1848 s-au redus, în ultimă instanță, la lupta dintre Louis Adolphe Thiers, omul ordinii, și generalul Louis Eugene Cavaignac, demagogul dreptei. Când Thiers și-a dat seama că nu mai avea cine știe ce șanse să câștige această cursă cu miză enormă, a început să caute o soluție. Privirea i-a căzut pe Louis-Napoleon Bonaparte, nepotul marelui Napoleon, un modest deputat. Acest Bonaparte părea cam sărăcuț cu duhul, dar numai numele său și tot era suficient să-i asigure alegerea într-o țară însetată de dorința de a avea un conducător puternic. Avea să fie marioneta lui Thiers și, în cele din urmă, putea fi înlăturat fără probleme. Prima parte a planului s-a desfășurat exact după cum fusese stabilit, iar Napoleon-nepotul a fost ales cu o confortabilă diferență de voturi. Din păcate pentru el, lui Thiers i-a scăpat din vedere un lucru simplu: că acest „sărăcuț cu duhul” era de fapt un ambițios fără margini. Trei ani mai târziu, Louis-Napoleon a dizolvat parlamentul, s-a proclamat împărat (Napoleon al III-lea) și a condus Franța vreme de optsprezece ani, spre oroarea lui Thiers și a partidului său.

Finalul contează. Finalul este totul. Aici se încheie acțiunea care determină cui îi revin gloria, banii, premiul. Această încheiere trebuie să fie plănuită cu o limezime de cristal și este necesar să nu o pierzi din vedere nici măcar o clipă, după cum la fel de

necesar este și să găsești o modalitate de a-i respinge pe vulturii care îți dau târcoale prin văzduh, încercând să-ți fure prada. În plus, trebuie să anticipezi numeroasele crize ce ar putea apărea pe parcurs, situații în care ai fi tentat să improvizezi. Bismarck nu s-a expus unor asemenea pericole pentru că a plănuit totul până la capăt, nu și-a modificat direcția în cursul crizelor ivite și nu a îngăduit nimănui să-i fure gloria. O dată ce și-a atins țelul fixat din capul locului, s-a retras sub carapace, ca o broască țestoasă. Un atât de solid autocontrol te aseamănă cu zeii.

Dacă îți calculezi jocul cu câteva mutări înainte și îți planifici totul până la capăt, nu vei mai cădea în ispita emoțiilor sau în cea a improvizației. Claritatea planului te va elibera de neliniștea și de nebulozitatea care constituie cauzele esențiale ale eșecului celor mai mulți dintre cei neînstare să-și încheie cu bine acțiunile. Ai în fața ochilor capătul drumului și nu te abați niciodată de la traseul stabilit.

### **Imagine:**

Zei din Olimp. Privind de sus, dintre nori, faptele oamenilor, ei știu înainte sfârșitul tuturor viselor mari, care aduc dezastru și tragedie. Zeii stau și râd de noi – de neputința noastră de a vedea dincolo de clipa prezentă și de felul în care ne amăgim singuri.

### **Ultimul cuvânt:**

*Cu cât este mai lesne să stai întotdeauna deoparte decât să ieși din joc! Ar trebui să facem pe dos decât trestia, care, atunci când ră sare, își azvârle în sus o tulpină lungă și dreaptă, dar mai apoi, ca și cum ar fi istovită, [...] își adaugă mai multe noduri tari, arătând că nu mai are vigoarea și voința dintâi. S-ar cuveni să purcedem încetișor și cu minte, păstrându-ne suflarea pentru clipa bătăliei și loviturile puternice pentru încheierea trebii la care am pornit. La început, noi suntem cei care stăpânim lucrurile și le păstrăm în puterea noastră, însă cât de ades se întâmplă că, o dată ce sunt puse în mișcare, ajung să ne stăpânească ele pe noi și să ne atragă în vârtejul lor.*

(Montaigne, 1533 – 1592)

### **CONTRAARGUMENT**

Orice strateg știe prea bine că fiecare plan trebuie să dispună de variante alternative și de un mare grad de flexibilitate, Acest, „clișeu” este, desigur, adevărat. Dacă te baricadezi înăuntrul unui plan prea rigid, vei fi incapabil să faci față unor schimbări bruște de situație. O dată ce ai examinat posibilitățile viitoare și ai decis care ți-e obiectivul, trebuie să elaborezi și variantele B, C, D etc., ca să rămâi deschis oricărei noi evoluții a evenimentelor și să-ți atingi scopul propus pe alte trasee.

Cu toate acestea, cei mai mulți oameni pierd mai puțin din cauza hiperplanificării și rigidității decât prin imprecizie și prin tendința lor de a improviza, după împrejurări. Nu prea are rost să căutăm un contraargument la această lege – nu poate ieși nimic bun dacă refuzi să pătrunzi cu gândul cât mai departe în viitor și să pui totul la cale cu atenție, de la început până la sfârșit. Dacă ești în stare să gândești cu suficientă claritate și să dai dovadă de suficientă prevedere, vei înțelege că viitorul este nesigur și că se cuvine să te arăți flexibil și adaptabil. Dar această libertate nu ți-o pot garanta decât două lucruri: un obiectiv clar, bine stabilit și un plan de perspectivă.

# LEGEA

## 30

### LASĂ-I PE OAMENI SĂ CREADĂ CĂ FACI TOTUL FĂRĂ EFORT

#### ARGUMENT

*Tot ceea ce faci trebuie să pară natural, realizat fără efort. Munca și pregătirea pe care le-ai investit în succesele tale, stratagemile inteligente de care ai uzat trebuie ascunse cu grijă. Atunci când acționezi, fă-o relaxat, dând impresia că ești capabil de fapte încă și mai mari. Rezistă tentației de a dezvălui câtă strădanie ai depus – o dată cunoscută, ea nu ar face decât să dea naștere la întrebări. Nu învăța pe nimeni șiretlicurile tale, altfel te vei trezi că învățăceii tăi le folosesc chiar împotriva ta.*

#### RESPECTAREA LEGII (I)

Ceremonia japoneză a ceaiului numită Cha-no-yu, adică „apă fierbinte pentru ceai”, își are originile în vremurile străvechi, dar a ajuns să atingă culmile rafinamentului în secolul al XVI-lea, sub îndrumarea unui celebru practicant al acestei adevărate arte-filosofie, Sen no Rikyu. Deși nu descindea dintr-o familie nobilă, Rikyu a dobândit o mare putere, devenind maestrul de ceai preferat al împăratului Hideyoshi și un sfătuitor de seamă al acestuia în chestiuni de estetică și chiar de politică. În ceea ce îl privea pe Rikyu, secretul succesului consta în naturalețe, în tăinuirea străduinței aflate în spatele unei realizări.

Într-o zi, Rikyu și fiul său s-au dus la o cunoștință pentru a lua parte la ceremonia ceaiului. Când s-au apropiat, băiatul a remarcat că poarta cea frumoasă, cu aspect străvechi, de la casa gazdei îi dădea locuinței un puternic aer de singurătate. Tatăl i-a răspuns: „Nu cred. Pare să fi fost adusă de la vreun templu de departe, de la munte, și efortul de a o fi transportat până aici să fi costat o mulțime de bani”. Dacă stăpânul casei și-a dat atâta osteneală pentru o poartă avea să se vadă la ceremonia ceaiului – și, într-adevăr, Sen no Rikyu s-a simțit silit să plece devreme, nemaiputând îndura afectarea și efortul insuficient de bine ascunse.

Într-o altă seară, pe când își lua ceaiul în casa unui prieten, Rikyu și-a văzut gazda ieșind afară: la lumina unui lampion care risipea bezna, a tăiat un fruct dintr-un lămâi și l-a adus înăuntru. Acest lucru l-a fermecat pe maestru – omul avusese nevoie să dea o salvare în plus mâncării oferite și, în chip spontan, se dusesse să ia o lămâie. Dar când le-a servit fructul cu o prăjitură din orez de Osaka, Rikyu a înțeles că tăierea din pom a lămâii fusese plănuită dinainte, ca să completeze prin frumusețea gestului acesta „firesc” costisitoarea delicată pusă pe masă. Numai că gestul își pierduse aerul spontan – nu mai era altceva decât o cale prin care gazda ținuse să-și dovedească subtilitatea. Prin această „scăpare”, dezvăluise câtă osteneală își dădea ca totul să iasă bine. Maestrul văzuse destul: a refuzat politicos prăjitura, s-a scuzat și



a plecat.

Odată, împăratul Hideyoshi trebuia să-l viziteze pe Rikyu ca să-și ia ceaiul împreună. În noaptea dinainte, însă, a început să ningă. Prompt, maestrul a pus câte o pernă rotundă pe fiecare dintre pietrele pe care trebuia să calce oricine îi străbătea grădina, îndreptându-se către casă. Chiar înainte de mijirea zorilor, s-a sculat și, văzând că ninsoarea încetase, s-a dus și a luat pernele, desprinzându-le cu grijă de pietre. La sosirea sa, Hideyoshi s-a minunat de frumusețea simplă a ceea ce vedea – drumeagul semănat din loc în loc cu pietre perfect rotunde, perfect uscate – și a remarcat firescul cu care gazda sa izbutise să ascundă felul cum făcuse posibil acest delicat gest de politețe: efortul nu se întrezărea nicăieri, nu era vizibil decât gestul politicos.

După moartea lui Rikyu, ideile sale au continuat să-și pună amprenta asupra practicării ceremoniei ceaiului. Yorinobu, unul dintre șogunii din familia Tokugawa, fiul marelui împărat Iyasu, a studiat învățăturile maestrului Rikyu. În grădina sa, avea un felinar de piatră, operă a unui artist celebru, iar seniorul Sakai Tadakatsu l-a întrebat dacă nu ar putea veni într-o zi să-l vadă și ei. Yorinobu a răspuns că o asemenea vizită l-ar onora și le-a poruncit grădinarilor să pună totul în ordine în vederea sosirii oaspetelui. Acești grădinari, necunoscând principiile Cha-no-yu, au socotit că felinarul de piatră nu se potrivea, fiindcă ferestruicile lui laterale erau prea mici față de gustul și moda momentului. Au chemat, așadar, pe un meșter din partea locului și l-au pus să le lărgască. Cu câteva zile înainte de vizita seniorului Sakai, Yorinobu a sosit să inspecteze grădina. Când a văzut ferestruicile, l-a cuprins o mânie fără margini și puțin a lipsit să nu-i ia în tăișul săbiei pe nesocotiții care îi stricaseră felinarul, alterându-i armonia proporțiilor și distrugând însuși scopul vizitei anunțate.

După ce și-a mai venit în fire, Yorinobu și-a amintit că de fapt își adusese două felinare și că al doilea se găsea în grădina sa din insula Kyu-shu. Cu mare cheltuială, a tocmnit o balenieră și vâslașii pe care i-a putut găsi, poruncindu-le să aducă felinarul în două zile – un timp îngrozitor de scurt, însă marinarii au tras la rame zi și noapte. Având noroc și de un vânt prielnic, s-au întors la vreme.

Spre încântarea lui Yorinobu, acest felinar era încă și mai minunat decât cel dintâi, căci stătuse vreo douăzeci de ani neatins, într-un desiş de bambus, căpătase o splendidă patină de obiect vechi și se acoperise cu un strat delicat de mușchi. Când și-a făcut apariția, mai târziu în cursul aceleiași zile, seniorul Sakai a rămas mut de admirație: felinarul era și mai splendid decât și-l imaginase – atât de plin de grație și într-o atât de profundă armonie cu întreaga fire. Din fericire, vizitatorul nu avea nici cea mai vagă idee despre cât timp și efort îl costase pe Yorinobu crearea acestui efect sublim.

#### KANO TANNYU, MAESTRUL ÎNTRE ARTIȘTI

*Date Masamune l-a chemat odată de Tannyu și i-a cerut să-i decoreze o pereche de paravane aurite de peste doi metri înălțime. Artistul a spus că i se păreau potrivite niște schițe în alb-negru și, după ce s-a uitat bine la paravane, s-a dus acasă. În dimineața următoare a venit devreme și a preparat o mare cantitate de cerneală. A început să înmoaie în ea o potcoavă pe care o adusese cu el și să o așeze pe unul dintre paravane. Apoi, cu o pensulă mare, a trasat un număr de linii de-a curmezișul.*

*Între timp, Masamune a vrut să vadă cum lucra artistul și nu a putut să-și înăbușe furia, bombănind: „Ce porcărie înfiorătoare!”, după care s-a îndreptat cu pași mari spre apartamentele sale. Slujitorii săi i-au spus lui Tannyu că stăpânul lor era, într-adevăr, într-o dispoziție foarte proastă. „Atunci nu ar trebui să se uite la ceea ce fac”, a răspuns artistul, „ar trebui să aștepte să-mi termin lucrarea.”*

*Apoi a luat o pensulă mai fină și a pus, ici și colo, câte o pată de cerneală și, pe măsură ce continua, urmele potcoavelor de cai se transformau în crabi, în timp ce liniile groase se prefăceau în stuf. După aceea, s-a întors către celălalt paravan și l-a stropit cu cerneală din belșug, iar după ce a mai adăugat câteva tușe de pensulă, ici și colo, petele au devenit un stol de rândunele deasupra unor sălcii.*

*Când Masamune a privit opera terminată, a fost la fel de copleșit de bucurie și de admirație pentru măiestria artistului pe cât fusese mai înainte de supărat din pricina aparentei „porcării”.*

*CHA-NO-YU, CEREMONIA JAPONEZĂ A CEAIIULUI, A. L. SADLER, 1962*

### **Comentariu**

Pentru Sen no Rikyu, apariția neașteptată a ceva în chip natural și aproape întâmplător, plin de grație, reprezenta culmea frumosului. Frumosul acesta se ivea fără pregătire și părea să nu fi necesitat nici un efort. Natura a creat asemenea lucruri în virtutea legilor ei firești, dar oamenii trebuie să realizeze efectele dorite prin muncă și inventivitate, iar dacă lasă să se străvadă toată această străduință, ratează efectul. Poarta aceea fusese adusă de prea departe, iar tăierea lămâii din pom păruse un gest artificial.

Vei fi deseori în situația de a uza de trucuri și de ingeniozitate ca să obții efectele urmărite – pernele așezate pe pietrele ninse, vâslașii trăgând la rame o noapte întreagă – dar publicul nu trebuie să bănuiască niciodată cât efort ai depus sau cât ai calculat înainte. Natura nu își destăinuie tainele magiei, iar cei care o imită, părând că fac orice fără să se străduiască, își însușesc puterea ei.

### **RESPECTAREA LEGII (II)**

Marele iluzionist și escapist Harry Houdini a decis odată să-și lanseze un spectacol sub titlul: „Imposibilul [devenit] posibil”. Într-adevăr, cei care asistau la spectaculoasele sale „evadări” aveau impresia că ceea ce se petrecea pe scenă contrazicea toate opiniile de bun simț asupra capacităților omenești.

Într-o seară a anului 1904, un public de patru mii de londonezi umpluse sala ca să-l vadă făcând față unei provocări deosebite – aceea de a „scăpa” dintr-o pereche de cătușe despre care afișele anunțau că ar fi cele mai sigure și mai de neînvins din câte se inventaseră vreodată. Aveau șase serii de încuietori și nouă pinioane-cheie la fiecare mână. Un meseriaș din Birmingham investise nouă ani de muncă în construirea lor. Experții care le-au cercetat au afirmat că nu mai văzuseră niciodată ceva atât de complicat și că această complexitate a mecanismului de închidere făcea absolut imposibilă descurierea lor.

Spectatorii i-au urmărit pe acești experți asigurându-se de funcționarea cătușelor și fixându-le pe mâinile lui Houdini. Apoi magicianul a intrat într-o boxă de culoare neagră, așezată în mijlocul scenei. Minutele se scurgeau lent. Cu cât trecea

timpul, cu atât părea mai sigur că aceste cătușe vor fi primele în stare să-l învingă. La un moment dat, Houdini a ieșit și a cerut să i se ia cătușele pentru o clipă, ca să-și scoată haina – în boxă era foarte cald. Cei care îi lansaseră provocarea au refuzat, pe motiv că nu era vorba decât de o șmecherie, că, adică, ținea să vadă cum procedau ca să le desfacă. Fără să se dea bătut și fără a se folosi de mâini, iluzionistul a reușit să-și ridice vestonul până la umeri, să-l întoarcă pe dos, să extragă cu dinții, dintr-un buzunar, un briceag și, cu câteva mișcări ale capului, să taie haina și să scape de ea. În cămașă, a reintrat în boxă, în uralele aprobatoare ale publicului, care îi aplauda agilitatea și dexteritatea.

În sfârșit, după ce și-a ținut spectatorii într-o suficient de lungă așteptare tensionată, Houdini a ieșit a doua oară din boxă, acum, însă, cu mâinile libere și ridicând triumfător cătușele desfăcute. Nici în ziua de azi nu se știe cum a reușit să se elibereze. Deși a rămas în boxă timp de aproape o oră, nu a dat nici un semn de îngrijorare sau de îndoială. Oamenii păreau să creadă că el însuși dorise să întârzie în boxă, ca să sporească suspansul și să-i determine să se alarmeze – într-atât de bine știuse să creeze impresia că totul fusese extrem de ușor. Și momentul cererii sale de a-și scoate haina făcea parte din spectacol. Publicul de la această reprezentație (ca și de la celelalte oferite de magician) trebuie să fi simțit jocul său cu ei toți, de parcă le-ar fi spus: Cătușele astea sunt niște fleacuri, aș fi putut scăpa cu mult mai repede și din situații mai dificile.

#### MAESTRUL DE LUPTĂ

*A existat cândva un maestru de lupte care stăpânea la perfecție trei sute și zece de fente și prize. Prinsese drag de unul dintre discipolii săi și, cu timpul, l-a învățat trei sute cincizeci și nouă din acestea. Nu se știe cum, dar, ca un făcut, nu au ajuns să o studieze și pe ultima. Au trecut luni după luni și tânărul a devenit atât de priceput în arta sa, încât îi întrecea pe toți cei care veneau în arenă să-l înfrunte. Era cât se poate de mândru de îndemânarea dobândită astfel că, într-o zi, s-a lăudat în fața sultanului că ar putea lesne să-și învingă maestrul dacă nu l-ar reține respectul pentru vârsta înaintată a acestuia și recunoștința ce se cuvenea să i-o arate pentru învățătura dată. Sultanul s-a înfuriat la auzul unei asemenea impertinențe și a poruncit să se organizeze pe dată o luptă între cei doi, în fața întregii curți.*

*După bătaia gongului, tânărul s-a repezit înainte cu un strigăt sălbatic, pentru a se vedea respins cu acea necunoscută fentă, a trei sute și zece.*

*Maestrul și-a apucat fostul discipol, l-a ridicat deasupra capului și l-a aruncat grămadă, la pământ. Sultanul și curtenii au izbucnit în urale. Când l-au întrebat pe maestru cum de izbutise să-și înfrângă un adversar atât de puternic, el a mărturisit că își rezervase această tehnică secretă pentru sine însuși, în cazul unor împrejurări neprevăzute ca cea de față. Apoi le-a vorbit despre jalea ce îl cuprinsese pe un maestru arcaș care își dăruise toată știința elevilor săi: „Nu este măcar unul care să fi învățat arta tragerii cu arcul de la mine”, se plângea bietul om, „și care să nu mă fi luat până la urmă drept țintă a săgeții lui.”*

*O POVESTE A LUI SAADI, REPRODUSĂ ÎN ARTA PUTERII R. G. H. SIU, 1979*

De-a lungul anilor, Houdini a reușit să „evadeze” din carcasa ferecată cu lanțuri

a unui „monstru marin” îmbălsămat (o creatură jumătate caracatiță, jumătate balenă, eșuată pe țărmul Oceanului Atlantic, în apropiere de Boston) – se introdusesse înăuntru într-un fel de plic enorm din care a ieșit fără să sfâșie hârtia; a trecut prin pereți de cărămidă; s-a eliberat din cămăși de forță, suspendat fiind în aer, la înălțime; a sărit de pe câteva poduri direct în apa înghețată, cu mâinile încătușate și picioarele legate cu lanțuri; s-a lăsat scufundat în cutii mari, de sticlă, pline cu apă, având mâinile ferecate în lanțuri și lacăte – mulțimi întregi de spectatori îl urmăreau uluite dezlegându-se după ce se lupta timp de câte aproape o oră, aparent fără să respire. De fiecare dată, părea că moartea îi dădea târcoale și totuși supraviețuia cu un aplomb supraomenesc. Nu a spus niciodată nimic despre metodele sale, nu a lăsat să-i scape nici un indiciu în legătură cu modul de a-și realiza numerele de iluzionism – publicului și criticilor nu le rămânea decât să-și dea cu presupusul, iar puterea și faima sa sporeau pe măsură ce aceștia se luptau să-și explice inexplicabilul. Poate că trucul cel mai enigmatic dintre toate a fost dispariția de sub ochii spectatorilor a unui elefant de peste patru tone – un număr pe care l-a repetat pe scenă vreme de nouăsprezece săptămâni. Nimeni nu a izbutit să înțeleagă cum proceda, cu atât mai mult cu cât în sala respectivă pur și simplu nu exista spațiu în care să se fi putut ascunde un animal de asemenea dimensiuni.

Lipsa de efort aparent a „evadărilor” lui Houdini i-a determinat pe unii să creadă că iluzionistul făcea apel la forțe oculte, disponibilitățile sale psihice superioare conferindu-i un control special asupra propriului său corp. Totuși, un escapist german pe nume Kleppini a susținut că îi descoperise secretul: se folosea de niște dispozitive foarte complicate. Kleppini mai pretindea că, în cursul unei demonstrații de desfacere a cătușelor organizată în Olanda, îl și întrecuse.

Houdini nu dădea nici o importanță acestor speculații care înconjurau metodele sale, însă nu suporta să audă cum se colportează minciuni sfruntate, drept care, în 1902, l-a provocat pe Kleppini la un „duel” cu... cătușele. Germanul a acceptat. Printr-un informator al său, a aflat procedeul secret de desfacere a unor cătușe cu cod, de producție franceză, pe care lui Houdini îi plăcea să le utilizeze. Kleppini își făcuse planul să aleagă tocmai aceste cătușe și să se elibereze de ele pe scenă. Acest succes l-ar fi făcut praf pe Houdini și l-ar fi „îngropat” definitiv. Avea să vadă toată lumea că „geniul” acestuia nu consta decât în folosirea unor dispozitive mecanice.

În seara demonstrației, exact după cum plănuise Kleppini, Houdini l-a lăsat să aleagă el cătușele și, desigur, le-a ales pe cele cu încuietoarea cifrată. A izbutit chiar să se retragă o clipă, în spatele unui paravan, ca să le verifice, pentru a reveni foarte încrezător în victorie.

De parcă ar fi simțit că se pregătea o înșelătorie, Houdini a refuzat să închidă cătușele pe mâinile germanului. Cei doi s-au luat la ceartă și apoi au ajuns să se încaiere în mijlocul scenei. După o busculadă de câteva minute, aparent furios și frustrat, Houdini a cedat și i-a prins rivalului său cătușele, Acesta s-a străduit din răputeri să se elibereze. Ceva nu era în ordine – doar cu puțin timp înainte, în spatele paravanului, le desfăcuse. Acum codul nu mai funcționa. Asuda, storcându-și creierii. Trecuseră câteva ore, iar spectatorii deja părăsiseră sala când, umilit și istovit, Kleppini s-a dat bătut și a cerut să fie eliberat.

Cătușele pe care germanul le verificase după paravan se deschiseseră atunci cu

codul „CLEFS” (în franceza, „chei”) – acum clinchetul încuietorii a răsunat la cuvântul „FRAUD”, adică „înșelătorie”. Kleppini nu și-a explicat niciodată cum reușise Houdini să schimbe cifrul – o performanță cu adevărat supraomenească.

*Nu îngădui nimănui să-ți cunoască toate talentele. Omul înțelept nu lasă să-i fie bănuită întreaga sa cunoaștere și pricepere, dacă dorește să se bucure de respectul tuturor. El îți va îngădui să le observi, nu însă și să le măsoare cuprinderea. Nimeni nu trebuie să știe cât de departe se întind aptitudinile lui, altfel va cădea pradă dezamăgirii. Nimănui nu îi va fi dat să îl înțeleagă pe deplin. Căci presupunerile și îndoielile asupra vastității talentelor sale vor stârni mai multă venerație decât cunoașterea exactă a acestora, fie ele oricât de mari.*

BALTASAR GRACIÁN, 1601 – 1658

### **Comentariu**

Deși nu știm cu certitudine cum își realiza Houdini multe dintre cele mai ingenioase evadări ale sale, un lucru rămâne clar: nu recurgea la vreo forță ocultă sau la vreo vrăjitorie care să-i confere puteri supranaturale – muncea pe rupte și exersa la infinit, lucru pe care îl ascundea cu mare grijă de ochii publicului. Nu lăsa niciodată nimic la voia întâmplării. Studia zi și noapte modul de funcționare a încuietorilor, căuta trucuri de prestidigitație vechi de secole, petrecea ore întregi citind cărți de mecanică și de orice alte discipline i se puteau dovedi utile. Fiecare clipă care nu era consacrată studiului era folosită pentru exerciții fizice, menite să-i mențină suplețea excepțională și să-i sporească controlul exercitat asupra mușchilor și respirației.

Pe la începutul carierei sale, Houdini a învățat multe de la un bătrân iluzionist japonez alături de care a făcut o serie de turnee. Între altele, un număr străvechi – cum să înghită o bilă de fildeș și apoi s-o regurgiteze. A exersat la nesfârșit cu un cartof mic, curățat de coajă și legat cu o sforă, în jos și în sus pe gâtlej, coordonându-și mușchii angajați în deglutiție, până când a izbutit să scoată afară cartoful fără să tragă de sforă. Organizatorii londonezi ai unei demonstrații-concurs de desfacere a cătușelor l-au percheziționat în amănunțime înainte de a-și începe numărul, însă nimănui nu i-a venit în minte să-l caute în gât, unde putea să ascundă micile unelte cu ajutorul cărora să se elibereze. Dar chiar și așa, Kleppini se înșela total – nu uneltele reprezentau explicația, ci exercițiul neîntrerupt, munca și studiul. Numai așa deveniseră posibile faimoasele evadări ale magicianului.

De fapt, Kleppini a suferit o înfrângere intelectuală completă – Houdini pusese la cale totul. I-a permis rivalului său să afle codul încuietorii de la cătușele franțuzești și apoi l-a momit cu această informație, determinându-l să le aleagă tocmai pe ele, pentru ca în timpul busculadei de pe scenă să schimbe cifrul inițial. Petrecuse săptămâni întregi exersând acest truc, dar spectatorii nu au văzut nimic din sudoarea muncii de pregătire. Houdini nu avea trac niciodată, deși crea suspansul în rândul publicului – în numerele de evadare, trăgea de timp în mod deliberat, ca să amplifice tensiunea dramatică și să aducă sala în culmea agitației. Felul grațios și ușor în care sfida moartea și scăpa nevătămat îl făcea să pară un supraom.

Dacă dorești puterea, trebuie și tu să studiezi, să cercetezi și să exersezi la nesfârșit înainte de a-ți face apariția pe scenă – indiferent despre care scenă ar fi

vorba. Nu lăsa niciodată să se ghicească sudoarea și truda pe care ți-ai clădit aparența de nonșalanță. Unii cred că dacă le dezvăluie, își vor demonstra conștiinciozitatea și onestitatea când, în realitate, acest lucru îi face să pară mai slabi, de parcă ar vrea să spună că oricine se străduiește și trudește asemenea lor poate realiza ceea ce au realizat ei sau ca și cum s-ar ști mai prejos de funcția pe care o dețin. Ține numai pentru tine munca și trucurile învățate și toată lumea îți va admira farmecul și talentul „natural”. Nimeni nu vede de unde izvorăște puterea unui zeu – vizibile sunt doar efectele ei.

*Un vers ne cere ceasuri întregi de trudă, poate,  
Dar de nu pare un rod înaripat al unei clipe,  
Degeaba sunt strădaniile toate.*

***Blestemul lui Adam, William Butler Yeats, 1865 -1939***

### **CHEILE PUTERII**

Oamenii și-au format primele noțiuni despre putere din înfruntările primitive cu forțele naturii – dezlănțuirea fulgerului și trăsnetului, un potop ivit pe neașteptate, rapiditatea și ferocitatea unei fiare sălbatice. Aceste forțe nu presupuneau gândire și nici planificare. – ele continuă să ne fascineze prin bruscetea apariției lor, prin farmecul și puterea lor de viață și de moarte. Acesta este genul de putere pe care am dorit întotdeauna să-l imităm. Prin știință și tehnologie, am re-creat viteza și forța sublimă a elementelor, dar lipsește ceva: mașinăriile noastre fac zgomot și se zgâlțâie urât – prea își arată efortul. Nici cele mai reușite creații tehnologice nu izbutesc să ne smulgă din rădăcini admirația pe care o nutrim pentru lucrurile care se mișcă ușor, cu grație și fără trudă aparentă. Puterea copiilor de a ne sili să cedăm în fața voinței lor izvorăște dintr-un fel de farmec seducător pe care îl simțim în preajma unei ființe mai puțin raționale, dar mai pline de har decât noi. Nu mai găsim drumul înapoi spre această stare de grație, dar dacă putem crea aparența simplității ei libere, stârnim în ceilalți aceeași fascinație primitivă pe care natura a trezit-o în sufletul oamenilor.

Unul dintre primii scriitori europeni care au dezvoltat această temă provenea din acel atât de neobișnuit mediu ce îl reprezenta o curte renascentistă. În *Cartea curteanului*, tipărită în 1528, Baldassare Castiglione descrie conduita precis codificată și foarte complicată a curteanului desăvârșit. Și totuși, explică Baldassare Castiglione, curteanul trebuie să execute toate gesturile prescrise cu ceea ce el numește *sprezzatura*, adică arta de a face ca lucrurile dificile să pară simple. Îndemnul pe care îl adresează curteanului este „să arate în toate o anumită nonșalanță ce ascunde strădania meșteșugită și face ca orice spune sau face el să pară neplănit și netrudnic”. Cu toții admirăm o faptă neobișnuită, dar, dacă este realizată firesc și elegant, admirația noastră este de zece ori mai mare: „pe câtă vreme [...] a trudi la ceea ce faci și [...] a nu te sfii s-o arăți vădește o extremă lipsă de eleganță și, oricât preț ar avea totul, nu va mai valora nimic”.

Termenul *sprezzatura* provine din lumea artei. Toți marii maeștri ai Renașterii își țineau operele nefinisate acoperite cu grijă, ascunse privirii. Publicul nu putea contempla decât capodopera terminată. Michelangelo le interzicea până și papilor să-i vadă lucrările în curs de elaborare. Un artist din Renaștere avea întotdeauna grijă să

închidă ușa atelierului și în fața patronilor și a privitorilor obișnuiți, nu de teama imitatorilor, ci pentru că a asista la pictarea unui tablou însemna a rupe vraja efectului său, a aerului său (îndelung studiat) de ușurință și de frumusețe naturală.

Pictorul renascentist Giorgio Vasari – de asemenea și primul mare critic de artă – a ridiculizat opera lui Paolo Uccello, care era obsedat de legile perspectivei. Efortul pe care artistul îl cheltuia în ameliorarea impresiei de profunzime a tablourilor era prea vizibil și le urătea – arătau, „muncite” și copleșite de grija prezentării efectului de tridimensionalitate. Și noi reacționăm la fel atunci când vedem pe câte unii actori care pun prea multă sârguință în jocul lor scenic: excesul de efort destramă iluzia, în plus, ne creează o stare de stânjeneală. Pe de altă parte, actorii stăpâni pe ei înșiși, plini de eleganță, ne fac să ne simțim bine și ne dau sentimentul că nici nu joacă, ci sunt, pur și simplu și în chip firesc, ei înșiși, chiar dacă tot ceea ce realizează a necesitat muncă și strădanie.

Conceptul de *sprezzatura* se aplică la toate formele de putere, pentru că puterea depinde într-o măsură covârșitoare de aparențe și de iluziile pe care știi să le creezi. Aparițiile tale publice seamănă cu spectacolele: trebuie să ai un aspect atrăgător, să cultivi suspansul și chiar să faci lumea să se amuze. Dacă îți destăinuie secretele „din spatele scenei”, vei deveni în ochii tuturor un simplu muritor ca toți ceilalți. Ceea ce este ușor de înțeles nu mai inspiră nimănui admirație – ne spunem cu toții că și noi am putea face același lucru dacă am dispune de ceva bani și de ceva timp. Rezistă, deci, tentației de a-ți etala inteligența. Este cu mult mai înțelept să ascunzi resorturile ei interioare.

Talleyrand știa să amplifice aura de putere care îl înconjura aplicând această „tehnică” în viața de fiecare zi. Nu i-a plăcut niciodată să se epuizeze muncind, așa încât îi puneă pe alții la treabă – avea oamenii lui care să adune informații, să studieze situația, să elaboreze analize detaliate. O dată ce trudeau aceștia, el nu părea nicicând să depună vreun efort. Atunci când informatorii săi îi aduceau la cunoștință că urma să se petreacă un anumit eveniment, obișnuia să lanseze prin saloane, în cursul câte unei conversații, faptul că „simțea” iminența acestuia. Rezultatul era că oamenii îl luau drept profet. Laconismul său ambiguu și sibilinic, replicile sale pline de spirit reușeau întotdeauna să rezume perfect orice situație, dar ele se bazau pe investigații îndelungi și pe multă gândire. Celorlalți membri ai guvernului, ba chiar și lui Napoleon, Talleyrand le crease impresia unei puteri imense – un efect întemeiat în întregime pe aparenta ușurință cu care realiza tot ceea ce realiza.

Există și un alt motiv menit să te îndemne să-ți camuflezi „rețetele” și trucurile: acela că destăinuindu-le tuturor, îți ajuți dușmanii și le dai idei asupra metodelor de care să se folosească împotriva ta. Astfel îți pierzi avantajele ce ți le asigură tăcerea. Avem cu toții dorința ca lumea întreagă să afle despre isprăvile noastre. Tindem să revendicăm pentru orgoliul nostru aplauzele meritate de eforturile inteligenței, ba s-ar putea, uneori, să simțim și nevoia compasiunii la care ne-ar îndreptăți truda necesară unei realizări atât de desăvârșite.

Învăță să-ți înfrânezi acest impuls de a vorbi mai mult decât trebuie, pentru că efectele lui sunt adesea contrarii celor scontate. Ține bine minte: cu cât acțiunile tale sunt mai învăluite în mister, cu atât puterea ta pare mai redutabilă. Se creează impresia că tu și numai tu ești capabil de o atare realizare, iar aparența că deții un

asemenea „dar” unic constituie o imensă sursă de putere. În sfârșit, cum totul pare să-ți reușească fără efort și ca de la sine, lumea va trage concluzia că, dacă ai dori să-ți dai o oarecare osteneală, ai izbuti să înfăptuiești lucruri încă și mai uimitoare. Aceasta va trezi nu numai admirație, ci și o anumită doză de teamă. Disponibilitățile tale nu sunt epuizate – nimeni nu le poate calcula limitele.

### **Imagine:**

Un cal de curse. De aproape, îi vedem mușchii încordați în efortul alergării, respirația dureros de grea și de accelerată. De departe însă, de la distanța de unde stăm și privim cursa, nu percepem decât grația armonioasă a animalului și plutirea sa ușoară prin aer. Ține-i pe ceilalți la depărtare și nu vor vedea decât ușurința și eleganța cu care te miști.

### **Ultimul cuvânt:**

*Căci oricare ar fi fapta, oricât de obișnuită, pe care [nonșalanța] o întovărășește, ea nu numai că arată priceperea celui ce o împlinește, ci, foarte adesea, îl face să pară cu mult mai mare decât este el cu adevărat. Aceasta pentru că îi îndeamnă pe cei de față să creadă că un om în stare să înfăptuiască atâtea lucruri cu atâta ușurință trebuie să fie înzestrat cu calități încă și mai mari decât are el în realitate.*

(Baldassare Castiglione, 1478 – 1529)

### **CONTRAARGUMENT**

Misterul cu care îți înconjuri acțiunile trebuie și el să pară întâmplător, necăutat. Prea mult zel în a-ți ascunde opera dă naștere la o imagine neplăcută, aproape de paranoia, de parcă îți iei jocul prea în serios. Houdini avea grijă să-și păstreze secretele ca în joacă, creând impresia că și acest lucru făcea parte din spectacol. Nu arăta niciodată, nimănui, o realizare nefinisată, deși, dacă exagerezi în efortul de a o ține în taină, vei ajunge să semeni cu Pontormo, pictorul care și-a petrecut ultimii ani ai vieții ascunzându-și frescele de ochii tuturor și nu a izbutit altceva decât să alunece pe panta nebuniei. Nu-ți pierde nici o clipă simțul umorului și al autoironiei.

Totuși, există unele împrejurări în care etalarea „bucătăriei” muncii tale se poate dovedi utilă. Totul depinde de gustul publicului și de epocă. P. T. Barnum a înțeles că oamenii vremii sale doreau să se simtă implicați în spectacolele organizate de el și că îi amuza să le afle resorturile tainice, în parte, poate, pentru că demascarea unor indivizi care își țineau ascunse sursele de putere se potrivea, implicit, cu spiritul democratic al americanilor. Publicul îi aprecia și remarcabilul simț al umorului, ca și sinceritatea. Barnum a mers până la capăt și a dat publicității toate detaliile de culise în paginile popularei sale autobiografii, care a apărut chiar pe când omul se găsea pe culmile gloriei

Atâta timp cât dezvăluirea parțială a secretelor și metodelor tale este plănuită cu grijă și nu pornește din nevoia ta necontrolată de a-ți da drumul la gură, ea constituie cea mai inteligentă dintre stratageme. Astfel le dai celorlalți iluzia superiorității și a implicării, deși o mare parte din ceea ce faci le rămâne de nepătruns.



# LEGEA

## 31

### NU LĂSA JOCUL SĂ-ȚI SCAPE DE SUB CONTROL: DETERMINĂ-I PE CEILALȚI SĂ JOACE CU CĂRȚILE PE CARE LI LE SERVEȘTI TU

#### ARGUMENT

*Pe oameni cel mai bine îi manipulezi atunci când le dai impresia că au libertatea de a alege: numai astfel se vor simți stăpâni pe situație, deși, în realitate, nu sunt altceva decât niște simple marionete ale căror sfori se află în mâna ta. Prezintă-le doar opțiuni favorabile ție, astfel ca, indiferent pe care dintre ele o aleg, interesele tale să fie bine servite. Obligă-i să se hotărască pentru cel mai mic dintre două rele, ambele slujind scopului tău. Pune-i cu spatele la zid și fă-i să-și recunoască dilema fără ieșire.*

#### RESPECTAREA LEGII (I)

Încă din primii săi ani de domnie, țarul Ivan al IV-lea, ulterior numit „cel Groaznic”, s-a confruntat cu o realitate dură: țara avea o disperată nevoie de reforme, dar el nu deținea puterea necesară aplicării lor. Libertatea de decizie a monarhului era îngrădită de nobilimea rusă în posesia căreia se afla pământul și dreptul de a dispune după plac de viața țăranilor terorizați.

În 1553, la vârsta de douăzeci și trei de ani, Ivan a căzut bolnav. Zăcând, pierit, pe patul de suferință, le-a cerut nobililor să-i jure credință și să se supună fiului său, care avea să le devină următorul țar. Unii au șovăit, alții au refuzat s-o facă. Atunci și acolo, Ivan a înțeles că era neputincios în fața lor. S-a însănătoșit, dar lecția aceasta nu a uitat-o niciodată: „boierii” erau dușmanii lui și voiau să-l distrugă. Într-adevăr, în cursul anilor următori, mulți dintre aceștia, unii chiar foarte puternici, au fugit căutând adăpost la dușmanii cei mai aprigi ai Rusiei, în Polonia și în Lituania, de unde complotau să revină și să-l scoată din domnie. Până și cel mai apropiat prieten al său, prințul Andrei Kurbski, s-a întors pe neașteptate împotriva sa și, în 1564, a plecat în Lituania, transformându-se în dușmanul său cel mai puternic și mai de temut.

Atunci când Kurbski a început să strângă trupe pentru a invada Rusia, dinastia țarului se găsea într-o situație mai precară ca oricând. Cu nobilii emigrați concentrați la apus, plănuiind invazia și detronarea țarului, cu hoardele tătarăști îngrămădindu-se dinspre răsărit să-i calce hotarele și boierii turbulenți din interiorul acestora, Rusia cea atât de întinsă era aproape cu neputință de apărut. În oricare direcție și-ar fi îndreptat atacul, Ivan se expunea, vulnerabil, loviturilor unui alt dușman. Unui asemenea balaur cu mai multe capete nu i-ar fi putut face față decât dacă ar fi deținut puterea absolută. Or el era departe de a o deține.

Și-a clocit planul până în dimineața de 3 decembrie a anului 1564, când moscoviților abia treziți din somn le-a fost dat să vadă ceva ce nu mai văzuseră nicicând: în piața din fața Kremlinului erau adunate sute de sănii încărcate cu bogățiile care făceau parte din averea țarului și cu provizii pentru întreaga curte. Fără a-și crede

ochilor, oamenii au stat și s-au uitat cum țarul și curtenii s-au suit în sănii și au plecat. Refuzând să dea vreo explicație, Ivan s-a stabilit într-un sat, la sud de capitală. Vreme de o lună întreagă, Moscova a fost cuprinsă de un soi de teroare, întrucât moscoviții se temeau că țarul îi părăsise, lăsându-i pradă nobililor însetați de sânge. Prăvăliile și-au tras obloanele și, zi de zi, mulțimea gălăgioasă adunată pe străzi își sporea numărul. În sfârșit, pe 3 ianuarie 1565, a sosit o scrisoare din partea țarului, în care acesta spunea că nu mai putea suporta trădările boierilor și că, o dată pentru totdeauna, se hotărâse să abdice.

Citită cu glas tare în piață, scrisoarea a avut un efect uimitor: oamenii de toată mâna au început să dea vina abdicării țarului pe boieri, drept care au ieșit pe străzi, iar furia lor dezlănțuită a băgat groaza în întreaga nobilime. Curând, s-a alcătuit o delegație cuprinzând reprezentanți ai bisericii, nobililor și norodului, care s-a pornit la drum către cătunul lui Ivan, ca, în numele sfântului pământ al Rusiei, să-l implore să se reîntoarcă pe tron. Țarul i-a primit, dar nu și-a schimbat hotărârea. Totuși, după câteva zile în care le-a ascultat rugămințile, le-a oferit supușilor săi posibilitatea de a alege: ori îi recunoșteau puterea absolută de a guverna după cum voia, fără amestecul boierilor, ori nu aveau decât să-și găsească alt țar.

*Cancelarul german Bismarck ajunsese în culmea furiei din pricina criticilor repetate ale lui Rudolf Virchow (medic și politician german liberal) și și-a trimis martorii la el să-i comunice că îl provoca la duel. În calitate de parte provocată la duel, am dreptul să aleg armele, iar eu le voi alege pe acestea”, a răspuns Virchow, ridicând doi ditamai cârnații, aparent identici. Unul este infectat cu niște microbi ucigători; celălalt este un cânat obișnuit. O las pe Excelența-Sa să aleagă ce cânat preferă să mănânce, iar eu îl voi mânca pe celălalt”. Secunzii s-au întors aproape imediat aducând mesajul prin care cancelarul anunța că a decis să anuleze duelul.*

CĂRȚULIA DE DOI BANI A ANECDOTELOR, CLIFTON FADIMAN, ED., 1985

Pusă în fața alternativei război civil – despotism, aproape fiecare categorie socială rusă a „optat” pentru consolidarea puterii țarului, pentru rechemarea lui Ivan la Moscova și reinstaurarea legii și ordinii. În februarie, întâmpinat cu mare bucurie, țarul a revenit în capitala sa. Rușii nu au mai putut să se plângă de comportamentul său tiranic – îi acordaseră ei înșiși această putere discreționară.

### **Comentariu**

Ivan cel Groaznic se lupta cu o situație dilematică: cedarea în fața nobilimii ar fi dus la o distrugere sigură, dar, pe de altă parte, războiul civil ar fi avut cam același rezultat. Chiar dacă ar fi ieșit el învingător, țara s-ar fi aflat în ruină și mai divizată ca oricând. Până atunci, în trecut, arma sa predilectă fusese atacul curajos și neașteptat. Acum, însă, o asemenea manevră s-ar fi întors împotriva sa – cu cât și-ar fi înfruntat mai cutezător dușmanii, cu atât riposta acestora ar fi fost mai cruntă.

Cel mai de seamă inconvenient al unei demonstrații de forță este că produce resentimente și sfârșește prin a declanșa o reacție care îți lezează autoritatea. Extrem de creativ în utilizarea resurselor puterii, Ivan a înțeles repede că unicul drum care ducea spre acel gen de victorie pe care și-l dorea era drumul unei false retrageri.

Astfel, evita să-și silească țara să adopte punctul lui de vedere. El nu obliga pe nimeni la nimic – le-a prezentat opțiunile: ori abdicarea și o anarhie garantată, ori recunoașterea puterii sale absolute. Ca să-și consolideze poziția, le-a spus clar că, în ceea ce îl privește, ar prefera să abdice: „Nu aveți decât să nu mă credeți și veți vedea ce se va întâmpla”, le-a spus. L-au crezut. Retrăgându-se doar o lună, și-a făcut țara să întrezărească tenebrele coșmarului ce s-ar dezlănțui după abdicarea sa – năvălirile tătarăști, războiul civil, foametea și pieirea (care, toate, au și căzut pe capul rușilor îndată după moartea lui Ivan, în epoca numită „a nenorocirilor”).

Îndepărtarea și dispariția constituie metode clasice de a ține jocul opțiunilor sub control. Le permiți oamenilor să-și dea seama de haosul ce s-ar instala după plecarea ta și apoi îi lași să „aleagă”: ori stau deoparte, iar voi suportați consecințele, ori revin, dar în condițiile dictate de mine. Aplicând această metodă de controlare a opțiunilor, oamenii o vor prefera pe aceea care îți conferă puterea, pentru că alternativa este prea înspăimântătoare pentru a fi acceptabilă. Le forțezi mâna, dar indirect – le acorzi dreptul de a alege. Ori de câte ori simt că beneficiază de libertatea opțiunii, oamenii cad mai lesne în capcana pe care le-o întinzi.

## **RESPECTAREA LEGII (II)**

Ninon de Lenclos, faimoasa curtezană din Franța secolului al XVII-lea, era de părere că viața pe care o ducea își avea plăcerile ei. Amanții săi proveneau din familia regală și din marea nobilime, o plăteau bine, o distrau cu spiritul și cultura lor aleasă, îi satisfăceau destul de exigentele ei pretenții erotice și o tratau aproape ca pe o egală. Un asemenea trai era de departe mai plăcut decât o căsnicie. Totuși, în 1643, Ninon și-a pierdut mama și, la vârsta de douăzeci și trei de ani, a rămas singură pe lume, fără familie, fără zestre și fără nici un mijloc de subzistență. Cuprinsă de panică, a intrat într-o mănăstire, întorcând spatele iluștrilor săi adoratori. Un an mai târziu, a părăsit mănăstirea și s-a mutat la Lyon. Când, în 1648, a revenit, în sfârșit, la Paris, aceștia s-au înghesuit cu toții, la ușa ei, mai numeroși ca oricând, pentru că femeia era într-adevăr pe cât de fermecătoare, pe atât de spirituală și tuturor le fusese foarte dor de ea.

Au descoperit repede însă că Ninon își schimbase vechile deprinderi și își stabilise un nou sistem de opțiuni. Ducii, seniorii și prinții care doreau să o răsplătească cu bani puteau continua să o facă, dar nu mai hotărau ei regulile jocului; curtezana urma să aparțină doar celui ales de ea și în momentul ales de ea, după bunul ei plac. Banii pe care i-i ofereau nu le asigurau nici o garanție – numai o șansă. Dacă ea nu era dispusă să facă amor cu unul sau cu altul decât o dată pe lună, decizia ei rămânea definitivă.

Bărbații care nu doreau să fie ceea ce Ninon numea *plătitori* nu aveau decât să îngroașe rândurile din ce în ce mai numeroase ale grupului de (tot după expresia ei) *martiri* – adică cei ce o vizitau mai cu seamă ca prieteni, pentru a se bucura de replicile ei scânteietoare, de talentul ei de cântăreață la lăută sau de compania celor mai strălucite minți ale vremii, între care Molière, La Rochefoucauld și Saint-Evremond. *Martirii* beneficiau și ei, totuși, de o șansă: în mod periodic, Ninon îl alegea pe unul dintre ei ca favorit, situație ce îi asigura dreptul de a-i fi iubit fără a o plăti și căruia i se dăruia loial atâta timp cât dorea ea – o săptămână, câteva luni, rareori mai

mult. Un plătitor nu putea aspira la rangul de favorit, iar martirii nu aveau nici ei certitudinea de a promova până la această situație privilegiată, riscând să rămână martiri o viață întreagă. Poetul Charleval, de pildă, nu a fost niciodată amantul lui Ninon, dar nu a încetat nicicând s-o viziteze – nu putea trăi fără prezența ei.

#### MINCINOSUL

*A fost odată ca niciodată un rege al Armeniei care, curios din fire și în căutarea unei distracții noi, și-a trimis heraldii de-a lungul și de-a latul țării ca să dea citire proclamației ce urmează: „Către tot poporul! Oricare dintre voi poate dovedi că este cel mai mare mincinos din Armenia va primi un măr cu totul și cu totul de aur din mâinile măriei-sale, regele însuși”.*

*La palat, au început să se adune o mulțime de oameni veniți din fiecare târg și din fiecare cătun din țară, inși de toată mâna, prinți, negustori, țărani, popi, bogătani și sărăntoci, înalți și scundaci, burtoși și pirpirii. Țara nu ducea lipsă de mincinoși și fiecare i-a spus regelui povestea sa. Numai că, asemenea tuturor conducătorilor, acestuia îi fusese dat să audă tot felul de minciuni și nici una dintre cele ascultate acum nu a izbutit să-l convingă că ar fi cea mai gogonată.*

*Regele începuse să se plictisească de noua sa distracție și se gândea să pună capăt întrecerii mincinoșilor fără să desemneze câștigătorul, când înaintea lui s-a ivit un amărât îmbrăcat în zdrențe, care ținea sub braț un ulcior mare de lut:*

*„Ce pot face pentru tine, omule?”, a întrebat măria-sa.*

*„Sire”, a zis săracul oarecum uimit, „păi, măria-ta nu-și mai duce aminte ? Îmi ești dator un ulcior de galbeni și am venit să-mi iau înapoi datoria.”*

*„I-auzi! Da' știu că ești cel mai mare mincinos din lume!” a exclamat regele. „Nu-ți sunt dator cu nimic!”*

*„Cel mai mare mincinos din lume, zici?”, a răspuns săracul. „Păi atunci, dă-mi mărul de aur!” Pricepând că omul încerca să-l păcălească, regele a început să dea din colț în colț. „Nu, nu! Nu ești mincinos!”*

*„Atunci, sire, să-mi dai banii pe care mi-i datorezi”, a spus săracul. Regele a înțeles dilema în care se afla și i-a dat mărul de aur.*

*POVEȘTI ȘI FABULE DIN FOLCLORUL ARMEAN, REPOVESTITE DE CHARLES DOWNING, 1993*

Pe măsură ce înalta societate a auzit despre acest nou „sistem”, Ninon a devenit ținta unei ostilități intense. Faptul că răsturnase raporturile ei cu clienții a scandalizat-o pe regina-mamă și, o dată cu aceasta, întreaga curte. Spre marele lor necaz, însă, noua situație nu i-a descurajat deloc pe adoratori – dimpotrivă, numărul lor a sporit, iar dorința i-a înflăcărat și mai tare. Ajunseseră să se considere onorați să facă parte dintre plătitori și s-o ajute pe Ninon să trăiască pe picior mare, să-și păstreze salonul unde se întâlneau personalitățile cele mai scilipitoare, s-o însoțească uneori la teatru și să se bucure de plăcerile iatacului atunci când dorea ea. De un statut încă și mai distins beneficiau martirii, cei care se aflau în compania lui Ninon fără a o plăti și puteau trage speranța, oricât de îndepărtată că, într-o zi, vor deveni favoriți. Această șansă posibilă îi îmboldea pe mulți tineri aristocrați, mai ales că se răspândise zvonul că nici o curtezană nu o întrecea în arta amorului. Astfel, însurați și

holtei, bătrâni și tineri, se lăsau prinși în plasa curtezanei și optau pentru una dintre cele două variante oferite, care, ambele, îi aduceau acesteia satisfacția dorită.

### **Comentariu**

Acest fel de viață îi conferea lui Ninon o putere ce îi era refuzată femeii căsătorite, dar presupunea, ce-i drept, unele primejdii clare. În esență, bărbatul care întreținea o femeie avea asupra ei un drept de proprietate; el hotăra când o întâlnește și, mai târziu, când o părăsește definitiv. Pe măsură ce îmbătrânea, opțiunile femeii se restrângeau – din ce în ce mai puțini erau bărbații dispuși s-o aleagă. Pentru a nu-și sfârși zilele în mizerie, ea era silită să adune bani în tinerețe. Legendara lăcomie a curtezanelor reflecta, așadar, o necesitate practică, deși le făcea mai puțin tentante, întrucât, pentru un bărbat, iluzia de a fi dorit contează foarte mult și ideea că ar fi acceptat numai pentru banii săi riscă să-l îndepărteze. Prin urmare, bătrânețea reprezenta coșmarul curtezanelor, obligate să facă față unei sorți cât se poate de grele.

Ninon de Lenclos avea oroare de orice formă de dependență. Deja cunoscuse gustul egalității cu adoratorii ei și nu se mai putea resemna să accepte o perspectivă atât de dezgustătoare. În mod destul de straniu, noul sistem pus la punct de ea părea să-i satisfacă și pe clienți la fel de mult pe cât o mulțumea pe ea.

Plătitorii trebuiau într-adevăr să plătească, dar faptul că Ninon nu-i primea în alcov decât când voia le crea o tensiune erotică pe care nu le-o oferea nici o altă curtezană și le flata orgoliul – le ceda pentru că dorea să le cedeze. În ceea ce îi privea, scutiți de „întinarea” obligației de a scoate banul, martirii se simțeau superiori. Ca membri ai fraternității de admiratori ai lui Ninon, puteau căpăta și ei într-o zi darul atât de râvnit de a-i deveni favoriți. În sfârșit, Ninon nu silea pe nimeni să intre într-o categorie sau alta. Ei înșiși o „alegeau” pe aceea pe care o preferau – libertate de natură să le întrețină iluzia orgoliului masculin.

Iată ce putere izvorăște din faptul că oamenii pot opta – sau, mai degrabă, au impresia că ar opta – când, în realitate, joacă numai cu cărțile pe care li le-ai servit tu. Dacă alternativele stabilite de Ivan cel Groaznic implicau un anumit risc (una dintre opțiuni presupunea pierderea puterii), Ninon a creat o situație în care oricare ar fi fost alegerea, ea însăși continua să fie în avantaj. De la plătitori primea banii necesari întreținerii salonului, iar prin martiri, își asigura puterea cea mai mare: se înconjura de un stol de admiratori, de un adevărat harem masculin, de unde putea să-și aleagă iubiții.

Totuși sistemul depindea de un element cheie: posibilitatea, oricât de vagă și de îndepărtată, ca un martir să parvină la rangul de favorit. Iluzia bogățiilor, gloriei sau satisfacției erotice care, într-o bună zi, ar putea să se reverse asupra victimei tale constituie momeala irezistibilă ce trebuie să însoțească lista opțiunilor. Oricât ar fi de slabă, speranța aceasta îi va determina pe oameni să accepte situațiile cele mai ridicole, pentru că le asigură atât de importanta șansă de a-și împlini visul. Iluzia alegerii întrețesută cu promisiunea unui viitor plin de lucruri bune va aduce în plasa ta ispititoare până și pe cea mai încăpățânată dintre victime.

*J. P. Morgan, Sr. i-a spus odată unui bijutier pe care îl cunoștea că dorea să*

*cumpere un ac de cravată cu perle. După numai câteva săptămâni, bijutierul a văzut o perlă splendidă, i-a făcut o montură pe măsură, a împachetat-o și i-a trimis-o împreună cu nota de plată, care se ridica la cinci mii de dolari. A doua zi, pachetul i-a fost returnat. Pe biletul ce îl însoțea, Morgan scrisese: „îmi place acul, dar nu îmi place prețul. Dacă acceptați cecul alăturat, în valoare de patru mii de dolari, vă rog reexpediați-mi pachetul cu sigiliul intact”. Furios, bijutierul a refuzat cecul și, plin de năduf, i-a dat drumul comisionarului. A deschis cutia ca să scoată acul, dar acesta nu mai era acolo. În locul bijuteriei se afla un cec de cinci mii de dolari.*

*CĂRȚULIA DE DOI BANI A ANECDOTELOR, CLIFTON FADIMAN, ED., 1985*

## **CHEILE PUTERII**

Noțiuni ca „libertate”, „opțiune” și „drept de a alege” au capacitatea de a evoca o putere cu mult mai mare pe plan virtual decât pe planul beneficiilor reale promise. Dacă analizăm cu atenție opțiunile ce ne stau în față – în piață, în alegeri, la bursa locurilor de muncă – constatăm existența unor limite evidente: adeseori nu se pune decât problema de a alege între A și B, fiindcă restul literelor alfabetului lipsește. Cu toate acestea, îndată ce licărește, oricât de vag, mirajul opțiunii, rareori ne mai concentrăm asupra variantelor absente. „Alegem” să considerăm că situația este corectă și că dispunem de libertatea de a decide. Preferăm să nu ne gândim prea mult la semnificația ei profundă. Acest refuz de a cerceta restrângerea câmpului opțional pornește din senzația că prea multă libertate produce un fel de anxietate. Expresia „opțiuni nelimitate” sună infinit de promițător, însă o gamă nelimitată de variante ne-ar paraliza și ne-ar inhiba capacitatea de a alege. Numărul limitat al opțiunilor ne liniștește.

Acest fapt le furnizează indivizilor inteligenți și inventivi o sumedenie de ocazii de a ne înșela, întrucât celor care oscilează între alternative nu le vine a crede că sunt manipulați sau induși în eroare. Nu își dau seama că, în schimbul unei mici doze de liber arbitru, le impui propria ta voință. Prin urmare, din înșelătoriile tale nu trebuie să lipsească prezentarea unei game reduse de opțiuni. Dacă reușești să convingi pasărea să intre în colivie de bună voie, va cânta cu atât mai melodios.

Iată cele mai obișnuite forme de controlare a opțiunilor:

**Colorarea variantelor.** Era tehnica preferată a lui Henry Kissinger. Ca secretar de stat al președintelui Richard Nixon, Kissinger se considera mai bine informat decât șeful său și era convins că, în mai toate situațiile, ar fi fost capabil să ia el însuși decizia cea mai bună. Dar dacă ar fi încercat să dirijeze singur politica externă, l-ar fi jignit și, poate, l-ar fi înfuriat pe acest om în mod notoriu nesigur de sine. Prin urmare, Kissinger propunea trei sau patru variante de rezolvare pentru fiecare problemă și le prezenta în așa fel încât aceea la care se fixase el părea întotdeauna și cea mai atrăgătoare. De fiecare dată Nixon mușca momeala fără să-i treacă prin minte că făcea ceea ce îl determina Kissinger să facă. Este un procedeu excelent atunci când ai de-a face cu un șef șovăielnic.

**Înfrânge-le rezistența.** Una dintre principalele probleme cu care se confrunta

doctorul Milton H. Erickson, pionier al hipnoterapiei din anii '50, o constituiau „recidivele”. Pacienții păreau să se vindece rapid, dar aparenta lor receptivitate la tratament masca o rezistență profundă: curând, reveneau la deprinderile anterioare, aruncau vina pe medic și renunțau să mai vină la ședințele de hipnoterapie. Ca să evite acest lucru, Erickson a început să le ordone unora dintre ei să sufere o asemenea revenire a stării malade și să se simtă la fel de rău ca atunci când se hotărâseră să-l consulte. Îi aducea, așadar, înapoi la punctul de plecare. Punându-li-se în față această opțiune, pacienții „alegeau”, de regulă, să refuze recăderea în starea inițială, ceea ce, bineînțeles, era exact scopul vizat de Erickson.

Această tehnică dă rezultat cu copiii și cu acele persoane încăpățânate cărora le place să facă tocmai contrariul a ceea ce li se cere: silește-i să „aleagă” varianta dorită de tine dându-le impresia că pledezi în favoarea celei opuse.

**Modifică datele problemei.** În anii de după 1860, John D. Rockefeller plănuia să creeze un monopol al petrolului. Dacă ar fi încercat să cumpere direct toate companiile mai mici, acestea nu ar fi întârziat să-și dea seama de situație și ar fi ripostat. În loc să procedeze așa, a început să achiziționeze în secret companiile transportatoare de petrol. Apoi, când a încercat să preia o companie producătoare și a întâmpinat rezistență, le-a reamintit proprietarilor ei că depindeau de firmele lui transportatoare. Dacă refuza să le ia petrolul sau dacă, pur și simplu, ridica prețurile de transport, îi ruina. Rockefeller a modificat datele problemei astfel încât singurele opțiuni ale micilor producători de țiței erau cele pe care li le oferea el.

Atunci când utilizezi această tactică, adversarii tăi știu că le forțezi mâna, dar acest fapt nu mai are nici o importanță. Ea dă cele mai bune rezultate cu cei care ți se opun cu orice preț.

**Limitarea progresiva a opțiunilor.** Cel care a perfecționat această tehnică a fost negustorul de tablouri Ambroise Vollard, trăitor la sfârșitul secolului al XIX-lea.

Clienții veneau la magazinul lui ca să vadă lucrări pictate de Cezanne. De obicei le arăta câte trei pânze, neglija să menționeze prețul și se prefăcea că moțăie, somnoros. Vizitatorii trebuiau să plece fără a lua vreo hotărâre. Reveneau, de regulă, a doua zi, să mai privească o dată tablourile, numai că acum Vollard scotea altele, mai puțin interesante, pretinzând a avea impresia că erau aceleași din ziua precedentă. Cam dezamăgiți, clienții cercetau noile lucrări și spuneau că se vor mai gândi. Se reîntorceau apoi, a treia oară, ca să li se prezinte, conform aceluiași joc, tablouri încă și mai puțin izbutite. În cele din urmă, pricepeau că era mai bine să cumpere ce li se oferea, fiindcă apoi ar fi trebuit să se mulțumească să ia pânze din ce în ce mai slabe, la prețuri poate chiar mai ridicate.

O variantă a acestei tehnici constă în mărirea prețului de fiecare dată când cumpărătorul ezită și mai trece o zi. Este o excelentă metodă de a negocia cu persoanele la care șovăiala a devenit cronică și cărora le surâde ideea că astăzi pot perfecta o afacere mai profitabilă decât dacă ar aștepta până mâine.

**Adu-l pe cel slab pe marginea prăpastiei.** Oamenii slabi sunt cei mai lesne de manevrat prin intermediul emoțiilor lor. Marele „provocator” francez al secolului al

XVII-lea, cardinalul de Retz, ocupa funcția neoficială de consilier al ducelui de Orleans, pe care toată lumea îl știa de nehotărât. Trebuia să dea adevărate bătălii ori de câte ori era necesar să-l convingă să acționeze – șovăia, cântărea argumentele și variantele și aștepta până în ultimul moment, înnebunindu-i pe toți. Totuși, Retz a descoperit metoda potrivită: se apuca să-i descrie tot felul de primejdii, exagerându-le cât mai tare, până când ducele vedea hăul prăpastiei căscându-se la picioarele lui în oricare direcție ar fi privit, cu excepția uneia singure: aceea către care îl împingea Retz.

Tactica aceasta este similară celei de „colorare a variantelor”, dar cu cei slabi este mai bine să te arăți ceva mai agresiv. Profită de emotivitatea lor, folosește-te de frică și de teroare ca să-i îmboldești să treacă la acțiune. Oricât ai încerca să le aduci argumente logice, ei tot vor reuși întotdeauna să amâne lucrurile.

**Frați întru nelegiuire.** Este o tehnică devenită clasică printre escroci: îți atragi victimele într-un plan criminal și crezi între tine și ele o legătură de sânge și vinovăție. Ele iau parte la înșelătorie, comit crima (sau cred că o comit – vezi povestea lui Sam Geezil, de la Legea 3) și devin ușor de manipulat. Serge Stavisky, celebrul escroc francez foarte activ prin anii 1920, a implicat în acest mod chiar guvernul, astfel că procurorii nu au îndrăznit să-l aducă în fața justiției și au „ales” să-l lase în pace. Adeseori este înțelept să o implici în lucrăturile tale pe însăși persoana care îți poate face cel mai mare rău în cazul când ai da greș. Această implicare nu trebuie neapărat să fie fățișă sau esențială – chiar și o implicare indirectă le va îngusta drastic câmpul de opțiuni și le va cumpăra discreția.

**Între Scylla și Charybda dilemei.** Ideea a fost demonstrată de generalul William Sherman în teribilul său marș prin Georgia, în timpul războiului de secesiune dintre Nord și Sud. Cu toate că sudiștii știau în ce direcție se îndrepta Sherman, nu puteau ghici dacă îi va ataca pe flancul stâng sau pe cel drept, pentru că își împărțise armata în două coloane, iar dacă rebelii confederați se retrăgeau din calea uneia, nimereau peste cealaltă. Este o tehnică dintre cele clasice folosite de avocați în instanță: ei îl silesc pe martor să opteze pentru una din două explicații posibile ale unui fapt, deși pe oricare ar alege-o, depoziția sa tot își va pierde credibilitatea. Martorii trebuie să răspundă la întrebările interogatoriului, dar indiferent ce spun, își înrăutățesc situația. Cheia acestei manevre este să lovești cu rapiditate: nu da victimei timp să se gândească și să găsească o soluție de scăpare. Zbătându-se între Scylla și Charybda, își sapă singură groapa.

Trebuie să înțelegi că în lupta cu rivalii, va fi adesea necesar să le faci rău, iar dacă se vede că tu ești instrumentul năpastei, să știi că te poți aștepta atât la contraatacuri, cât și la răzbunare. Pe de altă parte, dacă li se pare că ei înșiși poartă vina propriei lor nenorociri, se vor supune fără murmur. Atunci când Ivan a părăsit Moscova și s-a retras la țară, cetățenii care i-au cerut să se întoarcă s-au declarat de acord ca el să dețină puterea absolută. De-a lungul anilor următori, au suportat, fără să-l prea țină de rău, teroarea pe care a dezlănțuit-o asupra țării, pentru că, la urma urmei, ei înșiși i-au recunoscut prerogativele discreționare. Iată de ce este întotdeauna bine să-ți lași victimele să aleagă otrava și să ascunzi cât mai cu grijă faptul că tu ești cel care le-a pus-o în pahar.



**Imagine:**

Coarnele Taurului, care seamănă cu Scylla și Charybda. Taurul te împinge într-un colț și te ținutuește cu coarnele – nu unul singur, de care ai putea scăpa, ci două, ca să nu ai pe unde ieși. Fie că vrei să fugi la dreapta, fie la stânga, în orice direcție ai lua-o, coarnele te împung și te țin pe loc.

**Ultimul cuvânt:**

*Căci rănila și toate celelalte rele pe care oamenii și le atrag asupra-le prin propriile lor fapte și ca urmare a propriei lor alegeri sunt, în timp, mai puțin dureroase decât cele pricinuite de alții.*

(Niccolò Machiavelli, 1469 – 1527)

**CONTRAARGUMENT**

Ținerea sub control a opțiunilor are ca scop esențial ascunderea faptului că tu ești instrumentul puterii și al pedepsirii. În acest caz, tactica dă cele mai bune rezultate în situația celor a căror putere este fragilă și nu le permite să acționeze prea în văzul lumii de teama suspiciunii, resentimentelor și furiei ce le-ar putea provoca. Dar oricum ar sta lucrurile, tot nu este înțelept să fii văzut exercitându-ți puterea în mod atât de direct și de violent, chiar dacă poziția ta este solidă și nu ți-e frică de nimeni – e o regulă cu caracter general. De obicei, e mai elegant și mai eficient să le dai oamenilor iluzia că pot alege.

Pe de altă parte, dacă le limitezi opțiunile, se întâmplă uneori ca, indirect, să le limitezi și pe ale tale. Există împrejurări în care este în avantajul tău să le acorzi rivalilor un grad mai mare de libertate: urmărindu-le acțiunile, beneficiezi de ocaziile create pentru a-i spiona, a aduna informații și a-ți pune la cale înșelătoriile. În secolul trecut, bancherului James Rothschild îi plăcea foarte mult metoda aceasta – simțea că dacă ar încerca să controleze prea îndeaproape mișcările adversarilor, ar pierde prilejul de a le studia strategia și de a-și elabora planuri eficace. Cu cât le acorda o mai mare libertate pe termen scurt, că atât mai dur putea să-i lovească prin manevre de perspectivă.

**LEGEA****32****FOLOSEȘTE-TE DE FANTEZIA OAMENILOR****ARGUMENT**

*Adeseori, adevărul este evitat pentru că pare neplăcut sau urât. Nu vorbi despre el și nu invoca drept argument realitatea decât dacă ești pregătit să faci față exploziei de furie pe care o vei declanșa prin destrămarea iluziilor. Viața este atât de grea și de deprimantă, încât oamenii în stare să creeze o atmosferă de elan romantic și să stimuleze fantezia sunt asemenea oazelor din deșert: toată lumea se înghesuie în jurul*

*Ior. Dacă reușești să înflăcărezi imaginația maselor, ai în mână ta o putere enormă.*

## **RESPECTAREA LEGII**

Orașul-stat Veneția era înfloritor de atâta vreme, încât cetățenii săi ajunseseră să creadă că destinul le purta o grijă deosebită. În Evul Mediu și epoca Renașterii timpurii, datorită virtualului monopol exercitat asupra comerțului cu Răsăritul, mica republică devenise statul cel mai bogat din Europa. Beneficiind de o guvernare generoasă și luminată, venețienii se bucurau de o libertate pe care foarte puține state italiene o cunoscuseră vreodată. Cu toate acestea, în secolul al XVI-lea, situația s-a schimbat brusc. Descoperirea Lumii Noi deplasase puterea din Mediterana în Atlantic, favorizând țările cu deschidere la ocean, întâi Spania și Portugalia, iar mai târziu, Olanda și Anglia. Veneția nu a rezistat concurenței economice și imperiul său a intrat în declin. Lovitura de grație a constituit-o dezastruoasa pierdere a unei râvnite posesiuni mediteraneene, insula Cipru, cucerită de turci în anul 1570.

În această situație, numeroase familii nobile au scăpătat și băncile au început să-și închidă obloanele. Deprimarea și dezamăgirea au cuprins orașul. Oamenii îi știau trecutul strălucitor, fie că îl trăiseră ei înșiși, fie că auziseră povestindu-li-se despre el, de la cei bătrâni. Faptul că anii de glorie erau atât de aproape făcea prezentul încă și mai umilitor. Venețienii spuneau, pe jumătate în glumă, pe jumătate în serios, că zeița Fortuna le juca un simplu renghi și că zilele bune de altădată nu vor întârzia să se reîntoarcă. Dar, pe moment, ce le rămânea de făcut?

În 1589 au început să se răspândească zvonuri despre apropiata sosire la Veneția a unui individ misterios numit „Il Bragadino”, maestru în alchimie care își făcuse o avere imensă, după cum se spunea, datorită priceperii sale de a înmulți aurul cu ajutorul unei substanțe secrete. Vorba s-a dus repede, cu atât mai mult cu cât, trecând prin Polonia cu doar câțiva ani în urmă, un nobil din partea locului auzise de profeția unui învățat, care susținea că Veneția avea să-și recapete gloria și puterea de altădată dacă izbutea să găsească un inițiat, un om capabil să fabrice aur prin metodele alchimiei. Astfel, îndată ce au aflat de fabuloasa lui bogăție – Bragadino avea mereu în palmă câteva monede de aur, pe care le făcea să scoată un clinchet plăcut, iar palatul său era plin de obiecte din același metal – unii venețieni au prins să viseze: cine știe, poate că datorită acestui străin, orașul va deveni prosper.

Ca urmare, câțiva membri ai celor mai de vază familii aristocratice din cetate au plecat împreună la Brescia, unde locuia Bragadino. Au dat ocol palatului și au văzut, uluiți, cum omul și-a demonstrat capacitatea de a produce aur din ceea ce părea a fi un praf de minerale fără valoare, care s-a transformat în mai multe uncii de praf de aur. Senatul venețian tocmai se pregătea să ia în discuție trimiterea unei invitații oficiale lui Bragadino, pe care să-l poftască să stea în Veneția pe cheltuiala statului, când s-a aflat, pe neașteptate, că oferta lor venea în concurență cu aceea formulată de ducele de Mantova. Se vorbea despre o petrecere fabuloasă dată de Bragadino la palatul său, în onoarea ducelui, unde apăruse în veșminte bogate, cu nasturi de aur, despre ceasornice și farfurii de aur și așa mai departe. Îngrijorați că Mantova le-ar putea-o lua înainte, senatorii venețieni au adoptat aproape în unanimitate propunerea vizând invitarea lui Bragadino, promițându-i munții de bani necesari traiului luxos pe care îl ducea – orice, numai să vină cât mai repede.

Misteriosul Bragadino a sosit la Veneția în cursul aceluiași an. Cu ochii lui negri sfredelitori, adânciți sub streășină sprâncenelor dese și cu cei doi buldogi negri enormi, care îl însoțeau peste tot, omul avea un aer respingător, dar impresionant. S-a stabilit într-un palat somptuos de pe insula Giudecca, iar republica venețiană a început să plătească pentru banchetele, hainele scumpe și toate celelalte capricii ale doritului său oaspete. Întreaga Veneție a căzut pradă unei adevărate febre a alchimiei. Pe la colțuri, vânzătorii ambulanți îmbiau trecătorii cu mangal, aparate de distilat, foaie, cărțuții explicând metoda de fabricare a aurului. Toată lumea s-a apucat să practice alchimia-- toată lumea, mai puțin Bragadino.

Alchimistul nu părea grăbit să producă aurul care putea salva Veneția de la ruină, în chip destul de ciudat, acest fapt nu a făcut decât să-i crească popularitatea și alaiul de admiratori. Veneau, îngrămădindu-se, oameni de tot felul, din toată Europa și chiar din Asia, numai și numai ca să-l cunoască pe acest personaj remarcabil. Lunile treceau una după alta și Bragadino se lăsa răsfățat și copleșit de daruri din toate părțile, dar încă tot nu dădea nici un semn că ar înfăptui miracolul pe care venețienii, plini de încredere, îl așteptau de la el. În cele din urmă, cetățenii și-au cam pierdut răbdarea și au început să se întrebe dacă avea să-i lase să aștepte o veșnicie. Întâi, senatorii i-au sfătuit să nu îl preseze – era un ins capricios, care avea nevoie de lingușire și răsfăț. Mai apoi, totuși, până și nobilimea a intrat la idei, iar senatul a fost somat să prezinte un rezultat al acestei din ce în ce mai umflate investiții a vistieriei orașului.

Bragadino nu avea decât dispreț pentru cei ce se îndoiu, dar a binevoit să le răspundă. Deja depusese la monetăria statului substanța misterioasă cu ajutorul căreia înmulțea aurul, a spus el și putea să producă de două ori mai mult metal, dar cu cât procesul de fabricație era mai lent, cu atât cantitatea rezultată era mai mare. Dacă o lăsa acolo, sigilată în caseta ei, vreme de șapte ani, substanța avea să multiplice aurul din vistierie de treizeci de ori. În majoritatea lor, senatorii au fost de acord să aștepte cât trebuia ca să culeagă apoi roadele minei de aur promise de Bragadino. Alții, însă, s-au înfuriat: încă șapte ani în care să plătească din punga tuturor traiul regesc al acestui om! Mulți dintre cetățenii de rând au prins să gândească la fel. În sfârșit, dușmanii alchimistului i-au cerut să facă dovada științei sale: să fabrice repede o cantitate substanțială de aur.

Arogant, părând devotat artei sale, Bragadino a răspuns că, în nerăbdarea ei, Veneția l-a trădat și, ca atare, nu avea să mai beneficieze de serviciile sale. A părăsit orașul, îndreptându-se întâi către Padova, apoi, în 1590, spre München, la invitația ducelui de Bavaria care, asemenea republicii venețiene, cunoscuse viața îmbelșugată, dar se afla în ruină din cauza propriei sale risipe și spera să-și recapete averea mulțumită serviciilor celebrului alchimist. Și așa, Bragadino a încheiat același gen de înțelegere cât se poate de profitabilă pe care o avusese cu Veneția – și după același tipar, reluat iar și iar.

### ***Comentariu***

Tânărul cipriot Mamugnà trăise câțiva ani buni la Veneția înainte de a-i veni ideea să se „reîncarneze” în alchimistul Bragadino. Văzuse cu ochii lui cum orașul căzuse pradă deznădejdii și cum mai fiecare om spera într-o salvare miraculoasă,

venită de nu se știe unde. Dacă alți șarlatani tâlhăreau lumea prin iuțeaia mâinii, Mamugnà cunoștea firea omenească. De la bun început ținta sa fusese Veneția, dar a călătorit mult prin străinitate și a adunat ceva bani cu trucurile lui de alchimie, după care s-a întors în Italia și s-a stabilit la Brescia, unde și-a clădit o reputație despre care știa prea bine că se va duce vestea până la Veneția. De fapt, de la distanță, puterea sa avea să pară cu atât mai impresionantă.

#### ÎNMORMÂNTAREA LEOAICEI

*Cum leul își pierduse pe neșteptate regina, fiecare s-a grăbit să prezinte monarhului omagiile sale și să-l consoleze. Dar, vai, aceste amabilități nu făceau decât să-i sporească văduvului durerea. S-a dat de veste, după cuviință, în întreg regatul, că înmormântarea avea să fie la cutare ceas și în cutare loc. Dregătorilor regelui li se poruncise să fie de față, să vegheze asupra ceremoniei și să-i poștească pe cei veniți la locul ce i se cuvenea fiecăruia, după cinul său. Se înțelege că nu a lipsit nimeni. Monarhul s-a lăsat în voia durerii și întreaga peșteră – căci leii nu au alte temple – a prins a răsună de bocetul său. Urmându-i pilda, toți curtenii au început să se jeluiască, fiecare pe limba sa. Curtea este un loc în care toată lumea ori se supără, ori se veselește, ori nici că-i pasă de nimic, după cum domnitorul ei crede potrivit; unde, dacă vreunul nu o face, încearcă măcar să pară că ar face-o; toți se străduiesc să-și maimuțărească stăpânul. S-ar spune, într-adevăr, că un singur spirit însuflețește o mie de trupuri, arătându-se limpede că ființele omenești sunt doar niște mașinării. Dar să ne întoarcem la ale noastre.*

*Singur, cerbul nu vărsa lacrimi. Și, pe bună dreptate, cum s-ar fi putut altfel? Moartea reginei îl răzbuna. Nu cu mult înainte, îi ucisese soția și feciorul. Un curtean a crezut cu cale să-l informeze pe monarhul îndurerat despre acest lucru, și a adăugat chiar că îl văzuse pe cerb râzând.*

*După cum spune Solomon, mânia unui rege este cumplită, mai ales când este vorba de regele-leu. „Pădurar nenorocit”, a izbucnit acesta, „oare cutezi a râde în vreme ce toți în jur varsă lacrimi? Nu ne vom mânji regeștile noastre gheare cu sângele tău nevrednic! Tu, viteazule lup, să fii acela care să ne răzbuni regina jertfindu-l pe acest trădător în onoarea augustului ei suflet.” La acestea, cerbul a răspuns: „Sire, timpul jeluirii a trecut. Acum suferința este de prisos. Chiar adineaori mi s-a arătat venerata voastră soție, odihnindu-se pe așternut de trandafiri. Am recunoscut-o pe dată. «Prietene», mi-a spus, «pune capăt acestei ceremonii funerare pompoase, fă să înceteze aceste inutile șuvoaie de lacrimi. Aici, pe Câmpiile Elizeene, viața mea este o desfătare înmiită și îmi petrec ceasurile stând de vorbă cu cei care sunt sfinți, ca și mine. Pe rege mai lasă-l să sufere o vreme, căci disperarea lui îmi face plăcere». Nici nu își închisese cerbul gura că toți au început să strige: „Minune! Minune! Minune!” În loc să fie pedepsit, cerbul a primit un dar bogat. Nu pierde ocazia să hrănești visele unui rege, să-l tămâiezi și, din când în când, să-i spui niscaiva minciuni gogonate – oricât de mânios ar fi pe tine, va înghiți momeala și vei deveni prietenul său cel mai drag.*

FABULE, JEAN DE LA FONTAINE, 1621 -1695

La început, Mamugnà nu a făcut uz de demonstrații vulgare ca să convingă

oamenii de priceperea sa într-ale alchimiei. Palatul somptuos, veșmintele bogate, clinchetul aurului din mâinile sale furnizau dovezi grăitoare, mai puternice decât orice argument logic. Și așa se perpetua ciclul vieții de profitor pe care o ducea: vizibila sa bogăție îi confirma reputația de alchimist, astfel încât patroni ca ducele de Mantova îi ofereau banii necesari luxului care, din nou, îi amplifica renumele de alchimist și așa mai departe. Numai după ce această reputație devenea solidă, iar ducii și senatorii se băteau pentru el, catadicsea, în sfârșit, să le facă un fleac de demonstrație. Atâta doar că atunci îi venea foarte ușor să-i înșele – toți doreau să creadă și credeau. Senatorii venețieni care l-au văzut înmulțind aurul voiau cu atâta înrâncenare să fie adevărat, încât nu au observat țeava subțire de sticlă din mânecă, prin care lăsase să se scurgă praful de aur în amestecul de minereu. Strălucitor și capricios, cipriotel era alchimistul din visele lor și, o dată ce își crease o asemenea aureolă, nimeni nu mai băga de seamă niște scamatorii dintre cele mai simple.

*Dacă vrei să spui minciuni credibile, nu vorbi despre adevărul incredibil.*

ÎMPĂRATUL TOKUGAWA IEYASU AL JAPONIEI, SECOLUL AL XVII-LEA

Mare este puterea fanteziilor care prind rădăcini în noi, mai ales în vremuri de sărăcie și decădere. Oamenii nu cred decât rareori că necazurile își au originea în propriile lor greșeli, în propria lor prostie. Preferă să dea vina pe atcineva sau altceva din afară – ceilalți, lumea, zeii – iar salvarea nu poate veni decât tot din exterior. Dacă Bragadino sosea în Veneția înarmat cu o analiză amănunțită a cauzelor declinului economic al orașului și cu un program dur de redresare menit să revigoreze economia, venețienii l-ar fi acoperit de dispreț. Realitatea era prea urâtă, iar soluția prea dureroasă – în mare, ea presupunea cam aceleași eforturi susținute, aceeași muncă tenace pe care strămoșii lor le vor fi depus atunci când au clădit falnicul „imperiu” acum ajuns la sapă de lemn. Pe de altă parte, fantezia – în acest caz, ficțiunea alchimiei – era mult mai lesne de înțeles și infinit mai plăcută.

Ca să pui mâna pe putere, trebuie să fii sursa bucuriei celor din jurul tău, iar bucuria izvorăște din visele și fanteziile oamenilor. Manevreză-le. Să nu promiți niciodată ameliorarea situației prin sacrificii și eforturi serioase; mai bine promite-le luna de pe cer, schimbările radicale și spontane, ulcioare de aur.

*Nimeni nu trebuie să-și piardă speranța de a găsi adepți ai chiar celei mai extravagante ipoteze, dacă este destul de abil ca s-o înfățișeze în culori atrăgătoare.*

**David Hume, 1711 - 1776**

## **CHEILE PUTERII**

Fanteziile nu se nasc din nimic. Au nevoie de fundalul banalității și al excesului de monotonie prozaică. Tocmai realitatea sufocantă este aceea care favorizează înrădăcinarea și înflorirea fanteziilor. În Veneția secolului al XVI-lea, realitatea o constituia declinul și pierderea prestigiului. Fantezia „corespunzătoare” înfățișa o bruscă recucerire a gloriei trecute prin miracolul alchimiei. În timp ce realitatea luneca din rău în mai rău, venețienii se refugiau într-o lume de vis, în care orașul lor își

redobândise ca peste noapte fabuloasa bogăție și putere de până mai ieri, transformând praful în aur.

Cine este în stare să scoată o fantezie dintr-o realitate deprimantă își asigură accesul la o putere nemaivăzută. Căutând acea fantezie în stare să pună stăpânire pe mulțimi, nu uita, deci, să fii atent la adevărurile banale care ne apasă pe toți. Nu te lăsa niciodată fermecat de portretele împodobite și retușate prezentate de oameni ca fiind ale persoanei sau vieții lor. Cercetează în profunzime ce frustrări îi încătușează. O dată ce ai aflat acest lucru, ai în mână cheia magică de la porțile puterii.

Deși atât vremurile, cât și oamenii se schimbă, să examinăm câteva dintre aceste elemente de realitate sufocantă și oportunitățile pe care le oferă ele:

**Realitatea:** Schimbarea este lentă și treptată. Necesită multă muncă, un strop de noroc, o doză serioasă de abnegație și un munte de răbdare.

**Fantezia:** O transformare bruscă va aduce o schimbare totală de soartă, fără a fi nevoie de muncă, noroc, sacrificiu de sine și consum de timp, totul petrecându-se ca printr-o atingere a unei baghete magice.

Bineînțeles, aceasta este fantezia cea mai exploatată de șarlatanii care mișună în jurul nostru dintotdeauna – cheia succesului lui Bragadino. Promite marea schimbare radicală: de la sărăcie la bogăție, de la boală la sănătate, de la nefericire la extaz și vei avea o mulțime de adepți.

Cum a făcut Leonhard Thumeisser, marele șarlatan german din secolul al XVI-lea, de a ajuns medicul de curte al electorului de Brandenburg, fără să fi studiat boabă de medicină? În loc să recomande amputări, lipitori și purgative cu gust oribil (leacurile epocii), oferea bolnavilor elixiruri dulci și promisiuni de vindecare instantanee. Curtenii de vază doreau mai ales poțiunile lui din praf de aur, care costau o avere. Dacă se întâmpla să cazi bolnav, Thumeisser consulta horoscopul și prescria un... talisman. Cine putea să reziste la o asemenea fantezie – sănătatea și bunăstarea fără sacrificiu și fără dureri?!

**Realitatea:** Viața socială este guvernată de reguli stricte și de interdicții inflexibile. Le cunoaștem și știm că trebuie să ne mișcăm de dimineața până seara în interiorul aceluiași cercuri familiare.

**Fantezia:** Putem pătrunde într-o lume cu totul nouă, unde există reguli noi și promisiunea aventurii.

Pe la începutul secolului al XVIII-lea, Londra vuia de zvonurile despre un străin misterios, un tânăr numit George Psalmanazar. Venea din ceea ce, pentru majoritatea englezilor, era o țară fantastică: insula Formosa (astăzi, Taiwan), situată în largul coastelor Chinei. Universitatea Oxford l-a angajat să predea limba țării sale. După câțiva ani, a tradus Biblia în limba formosană, apoi a scris o carte (devenită imediat, cum am spune astăzi, un „best-seller”) despre istoria și geografia Formosei. Familia regală britanică îl copleșea cu invitații la palat și, oriunde apărea, omul zilei își desfăta anturajul cu povești minunate despre patria sa și bizarele ei obiceiuri.

După ce Psalmanazar a murit, testamentul său a dezvăluit că, de fapt, fusese un

francez înzestrat cu o imaginație debordantă. Tot ce spusese despre Formosa – alfabetul, limba, literatura, întreaga ei cultură – constituise rodul inventivității sale. Profitase de ignoranța publicului englez și ticluise un eșafodaj de ficțiuni care să răspundă nevoii acestuia de exotism și de bizarerie. Controlul rigid pe care cultura britanică îl impune visării periculoase a oamenilor îi furnizase terenul propice exploatării fanteziei.

Temele exotice se pot învârti, desigur, și în jurul sexualității, fără a fi prea directe, însă, pentru că excesul de concretețe diminuează puterea imaginației. Exoticul se vede, seduce, dar, curând, se banalizează – iată soarta celor mai multe dintre curtezane. Farmececele trupești ale amantei nu fac decât să-i stârneasă „posesorului” ei gustul pentru plăceri și mai mari, și mai deosebite, pentru o nouă frumusețe pe care să o adore. Ca să confere putere, fantezia trebuie să rămână întrucâtva neîmplinită, adică literalmente ireală. De pildă, Mata Hari, dansatoarea ajunsă în culmea popularității în Parisul dinaintea primul război mondial, era, ca aspect, destul de oarecare. Forța ei consta în faptul că își crease o aură de fantezie exotică și stranie, aparent indescifrabilă. Tabuul pe care îl exploata ea nu avea de-a face atât cu sexul, cât cu încălcarea codurilor societății.

O altă formă a fanteziei exotice o reprezintă simpla speranță de a alunga plictiseala. Escrocilor le place la nebunie să profite de cenușiul sufocant al vieții ritmate de obligativitatea muncii și lipsite de fiorul aventurii. Escrocheriile implică, deci, spre exemplu, recuperarea unei comori spaniole pierdute, aducând în scenă pe câte o seducătoare senorita mexicană, aflată în legătură cu președintele unei țări din America de Sud – orice, numai să se iasă din cotidianul banal și fără perspectivă.

**Realitatea:** Societatea este divizată și profund conflictuală.

**Fantezia:** Oamenii pot să se unească într-o comuniune mistică a sufletelor.

În anii de după 1920, un escroc, Oscar Hartzel, s-a îmbogățit rapid prin vechiul truc cu Sir Francis Drake – în esență, promițând tuturor fraierilor al căror nume se întâmpla să fie „Drake” o parte substanțială din demult pierduta „comoară a lui Drake”, aflată, chipurile, la îndemâna lui. Mii de oameni din regiunile centrale și de vest ale Statelor Unite au căzut în capcană, iar Hartzel, abil, i-a înregimentat într-o cruciadă împotriva guvernului și a oricui încerca să împiedice averea Drake să ajungă în mâinile moștenitorilor ei de drept. De aici s-a născut un fel de frăție mistică a tuturor acestor oameni, care organizau întruniri și demonstrații cu mare încărcătură emoțională. Promite și tu o asemenea „comuniune sufletească” și vei căpăta destulă putere, deși este vorba despre o putere periculoasă, întrucât se poate întoarce oricând contra ta. Este o fantezie potrivită pentru demagogi.

**Realitatea:** Moartea. Cei morți nu se mai întorc, iar trecutul nu mai poate fi schimbat.

**Fantezia:** O bruscă răsturnare a acestei intolerabile stări de lucruri.

Această escrocherie are numeroase variante, dar necesită mare abilitate și subtilitate.

Frumusețea și însemnătatea artei lui Vermeer au fost recunoscute demult, dar tablourile maestrului sunt puține și constituie rarități deosebit de prețuite. Prin jurul anului 1930, pe piața de artă au început să apară pânze semnate de acest mare artist. Experții chemați să le verifice le-au confirmat autenticitatea. O asemenea lucrare reprezenta piesa de rezistență a oricărei colecții și încununarea carierei oricărui colecționar de seamă. Era ca și reînvierea lui Lazăr; în mod cu totul straniu, Vermeer fusese readus la viață. Trecutul fusese schimbat.

Abia mai târziu s-a aflat că noile tablouri „de Vermeer” erau, în realitate, opera unui falsificator olandez între două vârste, pe numele său Han van Meergeren. Îl alesese pe Vermeer pentru că înțelesese mecanismul fanteziei: picturile vor fi luate drept veritabile tocmai fiindcă atât publicul, cât și experții doreau cu înfrigurare să creadă în autenticitatea lor.

Nu uita: cheia fanteziei este distanța. Ceea ce e îndepărtat atrage și pare plin de promisiuni, simplu și realizabil. Prin urmare, trebuie să oferi ceva de neatins. Nu lăsa niciodată ca acest ceva să devină familiar și banal, ci fascinant, ca orice miraj, el trebuie să rămână departe, oricât ar încerca fraierii să-l atingă. Nu fi nicicând prea explicit în descrierea fanteziei. Las-o să plutească în nebulos. Ca falsificator de fantezii, îngăduie-i victimei să se apropie doar atât cât să fie sedusă, dar ține-o la o distanță suficient de mare pentru a putea continua să viseze și să dorească.

### **Imagine:**

Luna. De neatins, mereu schimbându-și chipul, dispărând pentru a reapărea. O privim, visăm la ea, ne punem întrebări despre ea și ne uscăm de dorul ei – nu ni se pare nicicând banală, ci continuă să ne facă să visăm. Nu oferi lucruri evidente. Promite luna de pe cer.

### **Ultimul cuvânt:**

*O minciună este o ispită, o invenție care poate fi înfrumusețată până la a deveni o fantezie. Poate fi înveșmântată în straiul unei nașteri mistice. Adevărul este un fapt rece și sec, nu atât de plăcut de acceptat. Minciuna este mai ușor de suportat. Persoana cea mai detestată din lume este aceea care spune întotdeauna numai adevărul, fără să-și dea niciodată frâu liber imaginației. Mi se pare cu mult mai interesant și mai profitabil să inventezi decât să spui adevărul.*

(Joseph Weil, zis și „The Yellow Kid”, 1875 – 1976)

### **CONTRAARGUMENT**

Dacă exploatarea fanteziilor maselor îți poate aduce putere, ea poate, în același timp, să te pună în pericol. De obicei, fantezia cuprinde un anumit aspect ludic, de aderare la o convenție tacită: publicul își dă întrucâtva seama că este înșelat, dar preferă să întrețină mirajul, să savureze distracția ca pe o ieșire temporară din prozaismul cotidian. Nu „încărca” scena. Nu te apropia prea tare de locul unde te aștepți cu adevărat să înregistrezi rezultate. Un asemenea loc poate fi extrem de primejdios.



După ce Bragadino s-a stabilit la München, a descoperit că bavarezii cei cu mintea limpede erau cu mult mai puțin dispuși să creadă în alchimie decât capetele înfierbântate ale venețienilor. De fapt, nu credea decât ducele, pentru că dorea cu disperare să iasă din situația jalnică în care se afla. Bragadino a început să-și facă obișnuitul său joc de așteptare, acceptând cadouri și pretinzând răbdare, însă oamenii deveneau din ce în ce mai furioși. Banii se duceau și nu se vedea nici un rezultat concret. În 1592, bavarezii au cerut să li se facă dreptate, astfel încât, până la urmă, Bragadino a sfârșit-o în ștreang. Ca și până atunci, făcuse promisiuni pe care nu avea cum să le onoreze, numai că, de data aceasta, supraestimase îngăduința gazdelor, iar incapacitatea sa de a le împlini fantezia s-a dovedit a-i fi fatală.

Încă ceva: să nu comiți greșeala de a-ți închipui că fanteziile ar fi întotdeauna ... fantastice.

În mod cert, ele vin în contradicție cu realitatea, însă și realitatea este uneori atât de teatrală și de complicată, încât devine o fantezie chiar aspirația către lucrurile simple. De exemplu, tocmai imaginea sa de avocat modest, bărbos, de la țară a fost aceea care a făcut din Abraham Lincoln președintele americanului de rând.

P.T. Barnum a creat un spectacol de succes cu Tom Degețelul, un pitic îmbrăcat în costumele unor mari personalități ale istoriei (ca Napoleon, de pildă), pentru a-i ridiculiza apoi fără cruțare.

Spectacolul delecta pe toată lumea (chiar și pe regina Victoria) întrucât se baza pe o fantezie a epocii – destul cu conducătorii vanitoși și însetați de glorie din trecut, omul obișnuit știe mai bine cum merg lucrurile. Tom Degețelul răsturna tiparul familiar al fanteziei, conform căruia idealul nu poate fi decât ceva straniu și necunoscut. Cu toate acestea, spectacolul asculta de legea de față pentru că se întemeia tot pe o fantezie: aceea după care omul de rând trăiește fără griji și este mai fericit decât cei puternici și bogați.

Atât Lincoln, cât și Tom Degețelul jucau rolul omului simplu, dar, grijulii, rămâneau la distanță de public. În cazul în care exploatezi o atare fantezie, ia exemplu de la ei și ține-te departe – nu permite banalizarea imaginii tale de „simplitate”, căci altminteri ea nu va mai fi în stare să se proiecteze ca o fantezie a mulțimilor.

## LEGEA

### 33

## DESCOPERĂ PUNCTUL SLAB AL FIECĂRUIA

### ARGUMENT

*Fiecare om are un călcâi al lui Ahile, o breșă în zidul său de apărare. Acest punct slab este, de regulă, un sentiment de nesiguranță, o emoție ori o cerință greu de reprimat; în unele cazuri, o mică plăcere secretă. Oricare ar fi acest punct vulnerabil, o*

*dată ce l-ai descoperit, îl poți transforma într-un atu pe care să-l folosești în favoarea ta.*

## **DESCOPERIREA PUNCTULUI VULNERABIL**

– Plan strategic de acțiune

Cu toții avem „fortificațiile” și „liniile noastre de apărare”. Trăim înzăuați și îmbrăcați într-o armură permanentă, ca să ne protejăm împotriva schimbărilor și a acțiunilor prietenilor sau rivalilor noștri. Dorința noastră cea mai vie este să fim lăsați în pace să facem ceea ce vrem, în felul în care vrem. Dacă ești silit să te izbești tot timpul de această rezistență, vei irosi teribil de multă energie. Totuși, unul dintre cele mai importante lucruri pe care le ai de înțeles în legătură cu firea omenească este că nu există nici un om fără slăbiciuni, fără vreun punct vulnerabil, în care acea armură psihică a sa să nu reziste șocurilor, fără un călcâi al lui Ahile, unde, o dată atins, să cedeze voinței tale. Unii nu fac un secret din slăbiciunile lor, alții le ascund. Aceștia din urmă sunt, adesea, tocmai cei pe care îi poți anihila în modul cel mai eficient lovindu-i în punctul vulnerabil al armurii.

Când te pregătești să dai asaltul, ține seama de următoarele principii:

**Urmărește cu atenție gesturile și semnalele pe care le emit în mod inconștient.** După cum remarca Sigmund Freud, „Nu există muritor în stare să țină un secret. Dacă buzele îi sunt pecetluite, flecărește cu vârfurile degetelor; trădarea îi iese la iveală prin toți porii”. Acest principiu este esențial în căutarea punctelor slabe ale cuiva – ele ne sunt dezvăluite prin gesturi aparent fără importanță și prin vorbe spuse în treacăt.

Contează nu numai ce anume, ci și unde și cum cauți. Conversația de zi cu zi constituie cea mai bogată sursă de informații asupra slăbiciunilor, așa că deprinde-te să ascuți. Începe prin a te arăta întotdeauna interesat – impresia de a avea la dispoziție un ascultător plin de simpatie dezleagă limba oricui. O metodă inteligentă, utilizată frecvent de omul de stat și diplomatul francez Talleyrand, era aceea de a se prefăca că își deschide sufletul în fața persoanei puse sub observație, de a-i împărtăși un secret. Secretul poate fi născocit de la un capăt la altul sau real, dar neînsemnat pentru tine – important este să pară spus din inimă. De obicei, unei asemenea confidențe i se răspunde cu o alta, nu doar la fel de sinceră ca a ta, ci încă și mai plină de adevăr, reacție ce va trăda o slăbiciune.

Dacă bănuiești că cineva are un anumit punct vulnerabil, sondează-l indirect. De exemplu, atunci când ghicești că un om simte nevoia să fie iubit, flatează-l deschis, fără ocolișuri. În cazul în care îți soarbe complimentele, oricât ar fi ele de cusute cu ață albă, înseamnă că ești pe drumul cel bun. Deprinde-te să observi amănuntele – felul cum o persoană îi dă bacșiș chelnerului, lucrurile care îi fac plăcere, semnalele transmise prin stilul vestimentar. Descoperă idoliile oamenilor, ideile și valorile pe care le consideră sacre sau cele pentru care nu ar precupeți nimic – cine știe, ai putea deveni „furnizorul” lor de fantezii. Ține minte: întrucât mai toți încercăm să ne tănuim vulnerabilitatea, nu ai de aflat ceva interesant din comportamentul controlat în mod conștient al semenilor tăi. Ceea ce trebuie să te preocupe este acel gen de informații

care ies la iveală din fleacurile pe care nimeni nu-și dă osteneala să și le cenzureze mental.

**Descoperă copilul neajutorat.** Cele mai multe puncte slabe au originea în anii copilăriei, adică înainte ca eul conștient să-și construiască sisteme compensatorii de apărare. Poate copilul a fost răzgâiat și învățat să i se facă pe voie în anumite privințe sau poate că unele cerințe de natură afectivă i-au rămas neîmplinite. Pe măsură ce, adult, acest om înaintează în vârstă, prea-plinul sau golul din trecut se „îngroapă” în subconștient, dar de dispărut, nu dispare niciodată. Informațiile legate de copilărie reprezintă unul dintre elementele cheie pentru înțelegerea slăbiciunilor.

Recunoști punctul vulnerabil destul de lesne; când îl atingi, persoana respectivă va reacționa adeseori în mod copilăresc. Ca atare, stai la pândă și vânează reacțiile infantile. Dacă victimele sau rivalii tăi au suferit de mici, de pildă, din cauza absenței sprijinului părintesc, oferă-li-l tu sau prefă-te că o faci. Dacă își dezvăluie o anumită preferință sau o slăbiciune ascunsă, arată-te îngăduitor; în ambele situații, vor fi absolut incapabili să-ți reziste.

**Caută contrastele.** Un aspect foarte vizibil ascunde adeseori însuși contrariul său. Se întâmplă ca cei mai mari lași să fie tocmai oamenii ce se bat cu pumnul în piept și spun vorbe mari. Un exterior cuminte poate ascunde o fire lascivă. Scorțoșii și gomoșii ar da orice în schimbul fiorului aventurii în necunoscut. Timizii simt nevoia disperată să fie luați în seamă. Pătrunzând dincolo de aparențe, vei descoperi că, în multe situații, slăbiciunile oamenilor constau în contrariul calităților pe care le etalează.

**Identifică veriga slabă a lanțului.** Uneori, atunci când cauți punctele vulnerabile, contează nu atât ce, cât pe cine găsești. În versiunea contemporană a vieții de curte, există, în mod frecvent, câte cineva în culise – un om foarte puternic, care exercită o influență enormă asupra celui care pare că ocupă funcția cea mai înaltă pe scenă. Acești brokeri ai puterii constituie veriga slabă a grupului: câștigă-i de partea ta și, indirect, îl vei putea influența pe rege. Reciproc – chiar într-un grup care acționează ca și cum ar fi guvernat de o singură voință (de exemplu, când, supus unui atac din afară, grupul își strânge rândurile ca să se apere mai bine de intrusul agresor), există întotdeauna o verigă vulnerabilă. Găsește persoana care nu va rezista presiunii tale.

#### LEUL, CĂMILA ȘI VULPOIUL

*Un leu hăituia o cămilă pe firul văii. Aproape că o și ajunsese din urmă și, cu ochi pofticioși, se și vedea stăpân pe un prânz sigur și gustos. Părea absolut cu neputință ca prada să-i scape, căci, în fața lor, vânător și vânat tocmai au zărit o prăpastie adâncă, de-a curmezișul cărării. Dar cămila cea sprintenă, adunându-și puterile, a zburat ca săgeata din arc peste hău și a ajuns liniștită pe stânca de pe malul celălalt.*

*Leul nostru abia de a avut vreme să se oprească. În clipa aceea, un prieten de-al său a trecut, din întâmplare, pe acolo. Acel prieten era vulpoiul.*

*„Dar ce văd?”, a zis el, „cu puterea și cu sprinteneala ta, se poate, oare, să te dai bătut în fața unei prăpădite de cămile? Nu ai decât să-ți încordezi voința și vei fi în stare să săvârșești minuni. O fi prăpastia adâncă, dar dacă îți pui în gând să sari, sunt sigur că vei sări. Nici nu încape vorbă că poți să ai încredere în prietenia mea dezinteresată. Doar nu ți-aș pune viața în primejdie dacă nu ți-aș cunoaște așa de bine puterea și dexteritatea.*

*Leului a început să-i clocotească sângele în vine. S-a azvârlit cu toată forța în gol. Însă nu a putut ajunge pe malul celălalt al prăpastiei, așa că s-a prăbușit cu capul înainte și, din căzătură, a murit. Și ce a făcut atunci iubitul său prieten? A coborât cu grijă până în fundul prăpastiei și acolo, în toată libertatea, văzând că leul, nu-i mai pretindea nici complimente, nici supunere, s-a pus pe treabă ca să îndeplinească tristele datini de pe urmă pentru dragul său prieten și, într-o lună, a izbutit să-i lase oasele curate.*

FABULE, IVAN KRÂLOV, 1768 -1844

**Umple golul.** Cele două principale asemenea „goluri” de umplut sunt insecuritatea și nefericirea. Cei nesiguri de ei înșiși sunt însetați de orice formă de acceptare socială, iar în ceea ce îi privește pe cei cu nefericire cronică, încearcă să descopere sursa durerii lor. Oamenii suferind de insecuritate și nefericire sunt cei mai puțin capabili să-și mascheze punctele vulnerabile. Capacitatea de a răspunde acestor nevoi îți furnizează un mare potențial de autoritate, care, în plus, poate fi exploatat la infinit.

**Mizează pe emoțiile imposibil de controlat.** Emoția imposibil de controlat poate fi o teamă paranoică – adică, disproporționată în raport cu situația reală – sau orice impuls inavuabil, cum ar fi libidoul, lăcomia, orgoliul sau ura. Oamenii căzuți pradă acestui gen de stări emoționale nu mai sunt în măsură să se controleze, dar, prin ele, poți să îi controlezi tu.

## RESPECTAREA LEGII

### Varianta I

În 1615, pe când nu avea decât treizeci de ani, episcopul de Luçon, devenit ulterior cardinal de Richelieu, a ținut un discurs în fața reprezentanților celor trei Stări generale ale Franței – clerul, aristocrația și poporul. Fusesse desemnat purtător de cuvânt al clericilor, responsabilitate enormă pentru un tânăr mai degrabă necunoscut. În toate punctele importante puse în dezbatere, discursul urma linia bisericii, dar, către sfârșit, Richelieu a făcut un lucru care nu avea întru nimic de-a face cu biserica, deși a contat foarte mult pentru cariera sa: s-a întors către tronul ocupat de regele Ludovic al XIII-lea, care abia de împlinise cincisprezece ani, și către cel alăturat al reginei-mame, Maria de Médicis, în calitatea acesteia de regentă a Franței până la majoratul tânărului monarh. Toată lumea se aștepta ca vorbitorul să-i adreseze regelui formulele obișnuite de politețe. În loc să procedeze astfel, Richelieu și-a îndreptat privirea exclusiv asupra reginei-mame. Într-adevăr, discursul se încheia cu o lungă și cuprinzătoare înșiruire de laude aduse Mariei de Médicis, unele dintre ele atât de elocvente, încât i-au ofensat pe câțiva din înalții prelați prezenți. Însă zâmbetul de pe

chipul reginei, care sorbea ca însetată complimentele, era ceva ce nu se putea uita.

Un an mai târziu, regina-mamă l-a numit pe Richelieu secretar de stat însărcinat cu afacerile externe, o „promovare” incredibilă pentru un tânăr episcop. O dată pătruns în sferele înalte ale puterii, Richelieu a început să studieze cu atenție funcționarea „mașinăriei” vieții de curte așa cum ar fi studiat mecanismul unui ceasornic. Favoritul sau, mai degrabă, amantul reginei-mame era un italian, Concino Concini, pe care acest rol îl făcuse să devină, poate, omul cel mai puternic din Franța. Concini era un filfizon încrezut, iar Richelieu l-a jucat pe degete – înainte de orice, tratându-l de parcă el ar fi fost regele țării. În răstimpul a câteva luni, ajunsese să se numere printre favoriții lui Concini. Dar, în 1617, s-a întâmplat ceva care a răsturnat total situația: tânărul rege, care, până atunci, nu pierduse nici un prilej de a se arăta idiot, a pus să fie omorât Concini, iar cei mai de seamă dintre complicii acestuia, întemnițați. Astfel, Ludovic a trecut, dintr-o lovitură, la cârma regatului scăpând, totodată, și de tutela reginei-mame.

Comisese Richelieu vreo eroare de calcul? Fusese foarte apropiat și de italian și de Maria de Médicis, ai cărei consilieri și miniștri căzuseră toți în dizgrație, iar unii erau chiar arestați. Regina-mamă însăși fusese reținută la Luvru, practic, în stare de arest. Richelieu nu a pierdut timpul. Chiar dacă ceilalți o părăseau, el avea de gând să-i rămână credincios Mariei de Médicis. Știa că regele nu putea s-o alunge – era încă prea tânăr și fusese întotdeauna un fiu deosebit de afectuos. Ca unic prieten al acesteia, Richelieu a preluat funcția importantă de om de legătură între ea și Ludovic, în schimb, beneficia de protecția reginei-mame și, datorită ei, a reușit nu numai să supraviețuiască acestei lovituri de palat, ci chiar să-și sporească puterea. De-a lungul anilor următori, Maria de Médicis s-a deprins să conteze din ce în ce mai mult pe sprijinul său, iar în 1622, i-a răsplătit loialitatea: prin intermediul relațiilor sale de la Roma, Richelieu a fost înălțat la rangul de cardinal.

În 1623, regele a dat de necazuri. Nu avea pe nimeni de încredere în preajma sa și, cu toate că nu mai era un băiețandru, rămăsese întrucâtva copilăros, iar treburile statului i se păreau împovăraătoare și dificile. Acum că devenise major, Maria încetase să mai fie regentă și, teoretic, nu mai deținea nici un fel de putere, însă Ludovic asculta de sfaturile ei, iar ea nu contenea să-i spună că singurul în stare să salveze situația era cardinalul Richelieu. La început, regele nici nu voia să audă. Îl detesta cu înverșunare și nu îi îngăduia prezența la curte decât din iubire pentru mama sa. Mai apoi, însă, văzându-se izolat și dezavantajat de propria sa nehotărâre, a cedat și l-a numit pe Richelieu întâi prim-consilier și, ulterior, prim-ministru.

Acum cardinalul nu mai avea nevoie de Maria de Médicis. A încetat s-o mai viziteze și s-o mai răsfete cu complimente, nu a mai ținut seama de opiniile ei, ba chiar, adeseori, fără teamă de un conflict deschis, s-a opus ferm cererilor ei. Venise vremea să se concentreze asupra regelui și să se facă indispensabil noului său stăpân. Toți foștii prim-miniștri, cunoscând felul de a fi copilăros al regelui, încercaseră să-l ferească de griji. Iscusitul Richelieu, însă, a adoptat o altă strategie, implicându-l pe Ludovic, în mod deliberat, într-un proiect grandios după altul, de pildă, campania împotriva hughenoților și, în sfârșit, războiul total împotriva Spaniei. Vastitatea acestor proiecte l-a făcut pe rege din ce în ce mai dependent de puternicul său șef de guvern, care și-a consolidat imaginea de om de neînlocuit, singurul în stare să mențină ordinea

în țară. Astfel, în următorii optsprezece ani, profitând de punctele slabe ale lui Ludovic al XIII-lea, Richelieu a guvernat și a modelat Franța conform propriei sale viziuni, unificând-o și transformând-o în marea putere europeană care a dominat scena politică mondială vreme de alte câteva secole.

#### IRVING LAZAR

*Odată, [superimpresarul hollywoodian] Irving Paul Lazar ținea morțiș să-i vândă marelui [„mogul” al cinematografilei] Jack L. Warner o piesă de teatru. Într-o discuție [cu scenaristul Garson Kanin], Lazar explica: „Am stat mult de vorbă cu el astăzi, dar nu i-am pomenit despre piesă; nici nu am atins acest subiect. ”*

*„Și de ce nu?”, l-am întrebat.*

*„Pentru că am de gând să aștept până de sâmbătă în două săptămâni, când mă duc la Palm Springs”.*

*„Nu înțeleg.”*

*„Nu înțelegi? Mă duc la Palm Springs în fiecare weekend, dar Warner nu vine sâmbăta asta. Are o avanpremieră sau ceva de genul ăsta, așa că n-o să fie acolo decât sâmbăta cealaltă și, deci, atunci o să atac și eu problema piesei.”*

*„Irving, sunt din ce în ce mai nelămurit.”*

*„Uite ce”, a spus Irving nerăbdător, „știi eu ce fac și știi cum să-i vând ceva lui Warner. ăsta e genul de materiale care îl cam pun în încurcătură, așa că trebuie să-l iau tare și pe nepregătite ca să-i smulg un O.K.”*

*„Bine, dar de ce la Palm Springs?”*

*„Pentru că la Palm Springs se duce în fiecare zi să facă băi de abur și chiar acolo o să fiu și eu. Uite cum stă treaba cu Jack: are optzeci de ani, e peste poate de vanitos și nu-i place să-l vadă cineva gol-pușcă. Așa că, mă duc la el la saună, gol, adică el e gol, în fine, gol o să fiu și eu, dar mie puțin îmi pasă de cine mă vede. Lui, însă, îi pasă. Bun, mă duc la el, gol, și încep să-i vorbesc despre piesă, și el o să se simtă teribil de jenat și o să vrea să scape de mine și, ca să scape de mine, cel mai ușor e să-mi spună «Da», fiindcă știe că dacă îmi spune «Nu», o să mă țin de capul lui, și o să insist, și n-o să mă dau bătut cu una, cu două. Așa că, probabil, ca să-mi facă vânt de acolo, o să-mi spună «Da»..”*

*Două săptămâni mai târziu, am citit în ziar că studioul Warner Brothers achiziționase drepturile asupra piesei, i-am telefonat lui Lazar și l-am întrebat cum procedase.*

*„Păi tu ce crezi?”, mi-a răspuns el. „Mișcarea cu pielea goală, exact așa cum îți spusesem că o să țină... și a ținut”.*

HOLLYWOOD, GARSON KANIN, 1974

#### **Comentariu**

Richelieu concepea totul în termenii unei campanii militare și, pentru el, nu exista manevră strategică mai importantă ca identificarea și exploatarea punctelor slabe ale inamicului. Încă de la discursul său din 1615, a căutat veriga vulnerabilă din lanțul puterii și a găsit-o: regina-mamă. Nu pentru că Maria de Médicis ar fi fost o ființă slabă – în fond, își ținea sub stăpânirea ei și regatul, și fiul – însă Richelieu a înțeles că avea de-a face cu o femeie nesigură de sine, care simțea nevoia de a se bucura tot

timpul de atenția unei prezențe masculine încurajatoare. A copleșit-o cu devotamentul său afectuos și plin de respect, mergând chiar până la a-i linguși favoritul, pe Concini. Știa că avea să vină ziua când Ludovic va prelua puterea, dar mai știa și că regele își iubea mama și că, față de ea, nu avea să fie niciodată decât un copil neștiutor. Ca să dobândească influență asupra regelui, calea cea mai bună nu era aceea de a-i intra în grații lui, mai ales că situația de favorit s-ar fi putut schimba de la o zi la alta, ci de a-și consolida poziția pe lângă regina-mamă, întrucât iubirea acestuia pentru ea reprezenta o certitudine.

O dată ce Richelieu a cucerit funcția râvnită – aceea de prim-ministru – a dat-o deoparte pe Maria de Médicis, îndreptându-se spre următoarea verigă slabă a lanțului: regele și personalitatea sa fragilă. Firea lui Ludovic avea să poarte întotdeauna amprenta copilului neajutorat, care și-a pierdut pretimpuriu tatăl și resimțea necesitatea unei autorități superioare. Tocmai pe această slăbiciune și-a construit cardinalul puterea și gloria.

Amintește-ți mereu: când ajungi la curte, găsește veriga vulnerabilă. Adeseori, omul cel mai puternic nu este regele sau regina, ci o persoană din culise – favoritul, soțul (sau soția), ba, se mai întâmplă, bufonul curții. Această persoană poate avea mai multe puncte slabe decât regele însuși, pentru că puterea sa depinde de tot felul de factori imprevizibili, pe care nu are cum să-i controleze.

În sfârșit, dacă ai de-a face cu „copii” neajutorați, incapabili să ia o hotărâre, exploatează-le vulnerabilitatea și împinge-i spre proiecte aventuroase. Vor deveni și mai dependenți de tine, pentru că, în ochii lor, vei reprezenta imaginea adultului în stare să-i scape din necaz și să le ofere siguranța dorită.

### **Varianta a II-a**

În decembrie 1925, oaspeții celui mai elegant hotel din Palm Beach, Florida, urmăreau plini de interes sosirea unui personaj misterios, descins dintr-un Rolls-Royce condus de un șofer japonez. În următoarele zile, l-au tot studiat pe acest bărbat frumos, care purta un baston cochet, primea telegrame peste telegrame la orele cele mai diferite și nu se angaja în conversație cu nimeni decât preț de câteva minute. Auziseră că era conte – contele Victor Lustig – și că provenea dintr-una dintre cele mai bogate familii aristocratice ale Europei, dar mai mult decât atât, nu aflaseră.

Ne putem închipui, așadar, cât de mare le-a fost mirarea când, într-o zi, Lustig s-a îndreptat către un anume domn Herman Loller, care nu făcea parte din elita oaspeților hotelului (nefiind decât proprietarul unei companii producătoare de mașinării mecanice) și a intrat în vorbă cu el. Loller se îmbogățise de puțină vreme și pentru el era foarte important să-și facă relații în lumea bună. S-a simțit onorat și oarecum intimidat de acest domn subțire, care vorbea o engleză fără cusur, poate doar cu un vag accent străin. Curând, s-au împrietenit.

Bineînțeles, conversația o ducea mai ales Loller și, într-o seară, acesta a mărturisit că afacerile nu-i mergeau prea bine și că era de așteptat ca situația să se înrăutățească și mai tare. Confidență pentru confidență, Lustig i-a spus noului său prieten că avea dificultăți financiare serioase – comuniștii îi luaseră averea și proprietățile. Era prea bătrân ca să învețe vreo meserie și să se apuce să muncească. Din fericire, descoperise soluția: „o mașină de făcut bani”. „Tu, falsificator?!”, a

murmurat, șocat, Loller. A, nu, l-a liniștit contele, explicându-i că printr-un proces chimic secret, această mașinărie putea copia orice bancnotă, cu cea mai mare exactitate. Introduci un dolar și, după șase ore, ai doi, în bancnote perfecte. A început să-i povestească despre aducerea din Europa, prin contrabandă, a mașinăriei, despre cum nemții o inventaseră ca să submineze economia britanică, despre modul în care el însuși trăise din exploatarea ei în ultimii ani și câte și mai câte. Când Loller a insistat să i se facă o demonstrație, cei doi au urcat în camera lui Lustig, unde acesta a scos la iveală o superbă cutie de mahon, prevăzută cu găuri, manete și cadrane, Loller l-a urmărit pe conte introducând în cutie o bancnotă de un dolar. Bineînțeles că a doua zi dimineața, l-a văzut scoțând două bancnote, încă umede din cauza substanțelor chimice care intraseră în reacție.

Lustig i-a dat bancnotele lui Loller, care le-a dus numaidecât la o bancă, unde au și fost acceptate ca autentice. Acum, omul de afaceri îl implora înfrigurat pe conte să-i vândă și lui o asemenea mașinărie. Acesta i-a explicat că nu exista decât una singură, astfel încât Loller i-a făcut o ofertă generoasă: douăzeci și cinci de mii de dolari (pe atunci o sumă considerabilă, ce ar echivala cu circa patru sute de mii de dolari actuali). Chiar și așa, Lustig nu părea dispus să vândă: nu se simțea bine să-i ia prietenului său atâția bani. Totuși, în cele din urmă, a acceptat. În fond, a adăugat el, „presupun că nu mai contează cât îmi plătești. Îți vei recupera pierderea în câteva zile, copiind propriile tale bancnote.” După ce l-a pus pe Loller să jure că nu va vorbi niciodată, cu nimeni, despre mașina de făcut bani, Lustig a luat suma și, în cursul aceleiași zile, a părăsit hotelul. Un an mai târziu, la capătul a nenumărate tentative inutile de a copia bancnote, Loller s-a dus la poliție și a povestit cum îl înșelase contele Lustig cu doi dolari, ceva substanțe chimice și o cutie de mahon cu care nu avea ce face.

### **Comentariu**

Contele Lustig avea ochiul format – depista fără greș slăbiciunile oamenilor. Le ghicea din cele mai neînsemnate gesturi. Loller, de pildă, dădea chelnerilor bacșișuri prea generoase, părea încordat atunci când discuta cu recepționarul și vorbea în gura mare despre afacerea lui cu motoare. Lustig și-a dat seama imediat de punctul vulnerabil al omului: nevoia de afirmare, de cucerire a unui statut social și de acel respect public la care, credea el, îl îndreptățea averea sa. În plus, era în mod vizibil și cronic nesigur de sine. Contele venise la Palm Beach în căutarea unei „prăzi”. Cu flerul său impecabil, l-a „mirosit” în Loller pe fraierul ideal, adică insul ale cărui „goluri psihice” avea să le umple.

### **LUCRURILE MICI SUNT CELE CARE CONTEAZĂ**

*Cu vremea, am început să caut micile slăbiciuni. [...] Lucrurile mici sunt cele care contează. Într-o anumită împrejurare, l-am „dus” pe președintele unei mari bănci din Omaha. Afacerea [falsă] privea cumpărarea sistemului de transport electric urban, inclusiv un pod peste fluviul Mississippi. Șefii mei erau, chipurile, germani, și trebuia să duc negocieri cu Berlinul. Pe când așteptam răspunsul lor, am introdus propunerea mea referitoare la niște așa-zise acțiuni miniere. Cum acest om era bogat, m-am hotărât să joc în stil mare. [...] Între timp, eu și bancherul jucam golf, îi făceam vizite*



acasă, mergeam la teatru cu el și cu nevastă-sa. Deși arătase un oarecare interes pentru acțiunile miniere, încă nu părea convins. Am construit treaba de așa manieră încât să se vadă că era nevoie de o investiție de un milion două sute cincizeci de mii de dolari. Eu ar fi urmat să pun nouă sute de mii, iar bancherul, trei sute cincizeci de mii. Totuși, continua să ezite.

Într-o seară, când m-am dus la el la cină, m-am dat cu puțin parfum – „Violete de aprilie” de la Coty. Pe atunci, un bărbat nu era considerat efeminat dacă se parfuma cu discreție. Soției bancherului i-a plăcut foarte mult parfumul. „De unde îl ai?”

„E o combinație rară”, i-am răspuns, „preparată special pentru mine, de către un specialist francez. Îți place într-adevăr?”

„Îl ador, nu altceva”, a spus ea.

A doua zi, mi-am scotocit prin lucruri și am găsit două sticlute goale. Amândouă veneau din Franța, dar cu ce să le umplu? M-am dus la un magazin universal din centru și de la parfumeria de acolo am cumpărat vreo două sute cincizeci de grame de „Violete de aprilie” Coty. Am turnat parfumul în cele două sticlute franțuzești, le-am închis și sigilat cu grijă și le-am învelit în hârtie fină de mătase. Seara, am dat o fugă pe la bancher acasă și i-am oferit soției sale parfumul. „Tocmai le promisem, prin comandă specială, la Köln”, i-am spus.

În dimineața următoare, bancherul mi-a telefonat la hotel. Soția sa era îndrăgostită de parfum, care i se părea cel mai minunat, cel mai exotic dintre toate câte folosise vreodată. Nu i-am spus că putea să și-l cumpere după pofta inimii chiar acolo, în Omaha.

„Mi-a spus”, a mai adăugat el, „că sunt norocos să am drept asociat un om ca dumneata.”

Din clipa aceea, și-a schimbat atitudinea, pentru că avea o încredere oarbă în judecata nevastei.

S-a despărțit de trei sute cincizeci de mii de dolari. În treacăt fie zis, aceasta a fost lovitura cea mai tare din cariera mea [de escroc].

WEIL ZIS ȘI „YELLOW KID”, 1875 -1976

Oferindu-i prietenia sa, Lustig își dădea seama că îi oferea respectul instantaneu al celorlalți oaspeți ai hotelului. Ca nobil, contele îi deschidea acestui recent-îmbogățit accesul la lumea elegantă și rafinată a averilor vechi. Și, ca și cum toate acestea nu ar fi fost de ajuns, mai părea să aibă și o mașinărie care l-ar fi putut scăpa pe Loller de orice grijă. Ar fi fost pe picior de egalitate cu Lustig, care se folosise și el de mașina de făcut bani ca să-și păstreze stilul de viață potrivit rangului. Nici nu e de mirare că fraierul a mușcat momeala.

Ține minte: Când umbli după victime, caută-i pe cei nemulțumiți, nefericiți și nesiguri de ei înșiși. Asemenea oameni sunt plini de puncte vulnerabile și au insatisfacții pe care le poți exploata. Nevoia lor este fisura – o lărgești și spargi zidul de apărare când vrei.

### **Varianta a III-a**

În anul 1559, Henric al II-lea, regele Franței, a murit în timpul unui turnir. A venit

la tron fiul său cel mai mare, Francisc, al doilea cu acest nume în istoria regatului, dar în spatele monarhului se afla văduva florentină a lui Henric, regina-mamă Caterina de Médicis, o femeie ce se dovedise dintotdeauna capabilă să cârmuiască țara. Când, în anul următor, a murit și Francisc, Caterina a devenit regentă până la majoratul celui de-al doilea dintre fiii ei, acela care avea să domnească sub numele de Carol al IX-lea, dar care pe atunci nu împlinise decât zece ani.

Puterea reginei era amenințată în primul rând de Antoine de Bourbon, regele Navarei și de fratele acestuia, renumitul prinț de Condé. Amândoi ridicau pretenții la rangul de regent, cu atât mai mult cu cât Caterina era, în fond, italiancă, adică o străină. Ea s-a grăbit să-l numească pe Antoine în funcția de locotenent-general al regatului, titlu care părea să-i satisfacă ambiția. În plus, astfel îl avea sub ochii ei, la curte, și îi putea supraveghea orice mișcare. Pasul următor al reginei a fost încă și mai inteligent: Antoine, o știa toată lumea, avea o mare slăbiciune față de femeile tinere, drept care Caterina a ales-o pe una dintre cele mai atrăgătoare domnișoare de onoare din suita ei, Louise de Rouet, și a pus-o să-l seducă. Aflată în intimitatea regelui Navarei, tânăra femeie îi raporta totul reginei-mame. Manevra a dat rezultate atât de strălucite, încât aceasta i-a „plasat” o altă domnișoară de onoare și prințului de Condé – așa a luat naștere escadronul volant de tinere prin intermediul cărora Caterina îi spiona și îi ținea sub control pe nobilii de la curte, fără ca aceștia să știe ce se întâmplă.

În 1572, regina-mamă și-a măritat fiica, Margareta de Valois, cu Henric, fiul lui Antoine, regele Navarei. A aduce atât de aproape de putere o familie care îi contestase mereu autoritatea reprezenta o mișcare periculoasă și, ca să se asigure de loialitatea noului ginere, Caterina l-a dat în primirea celei mai frumoase dintre membrele „escadronului său volant”, Charlotte de Beaune Semblançay, baroană de Sauves, deși Henric era acum soțul propriei ei fete. Câteva săptămâni mai târziu, Margareta nota în jurnalul său: „Doamna de Sauves l-a vrăjit atât de tare pe soțul meu, încât nu mai dormim împreună și nici măcar nu mai stăm de vorbă.”

*Și dacă tot suntem la acest subiect, mai este încă un fapt care merită atenție.*

*Iată-l: un om își arată firea până și în felul cum se ocupă de lucrurile neînsemnate, căci tocmai atunci poate fi luat prin surprindere. Aceasta se va dovedi adeseori o ocazie prielnică de a observa egoismul nesfârșit al firii omenești și deplina sa lipsă de considerație pentru alții; iar dacă defectele acestea ies la lumină din lucrurile mici sau numai din purtarea sa în toate, vei descoperi că stau și la temelia a ceea ce face în chestiunile însemnate, deși el ar putea ascunde aceasta. Este un prilej ce nu ar trebui pierdut. Dacă în chestiunile mărunte de fiecare zi – fleacurile vieții [...] – un om este nesăbuit și nu caută decât ceea ce este în folosul său ori slujește intereselor sale, aducând atingere drepturilor celorlalți, dacă își însușește ceea ce le aparține tuturor deopotrivă, poți să fii sigur că în inima sa nu este dreptate și că ar fi un ticălos în toată regula dacă legea și constrângerile nu i-ar lega mâinile.*

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788 – 1860

Baroana era un spion excelent și a reușit să-l țină pe Henric sub control. Atunci când cel mai mic dintre fiii reginei, ducele d'Alençon, s-a împrietenit cu acesta atât de

mult încât ea a început să se teamă că cei doi ar putea complota împotriva ei, i-a cerut Charlottei să-l „preia” și pe duce. Această cea mai infamă reprezentantă a „escadronului volant” l-a vrăjit repede pe d'Alençon și, curând, cei doi tineri au ajuns să se bată pentru ea, iar prietenia lor s-a destrămat o dată cu pericolul potențial al conspirației.

### **Comentariu**

Caterina știa de mult ce influență covârșitoare putea avea o metresă asupra unui om al puterii: propriul ei soț, regele Henric al II-lea, întreținuse una dintre cele mai odioase din toate, Diana de Poitiers. Această experiență o învățase că un astfel de bărbat dorește să simtă că poate cuceri o femeie fără să uzeze de atuul rangului, și-așa moștenit, nu câștigat pe merit. Numai că o asemenea dorință lasă loc unei capcane uriașe – atâta vreme cât femeia începe idila prefăcându-se cucerită ca împotriva voinței ei, bărbatul nu va mai băga de seamă mai târziu că amanta capătă asupra lui puterea pe care o avusese Diana asupra lui Henric. Strategia Caterinei era, deci, să se folosească de această slăbiciune masculină în avantajul ei. Nu trebuia decât să slobozească nurii celei mai dragălaşe tinere femei de la curte, „escadronul ei volant”, asupra unuia sau altuia dintre cei care împărțeau slăbiciunile defunctului ei soț.

Ține minte: Caută întotdeauna pasiunile și obsesiile imposibil de ținut în frâu. Cu cât mai intensă e pasiunea, cu atât mai vulnerabil este acela care o nutrește. Faptul poate părea surprinzător, fiindcă oamenii animați de pasiune dau impresia că ar fi puternici. În realitate, însă, nu fac decât să umple scena cu felul lor spectaculos de a se manifesta, pentru ca, dincolo de această diversiune, ceilalți să nu vadă cât sunt de slabi și de neajutorați. Nevoia aceasta a bărbatului de a cuceri femeile dezvăluie o îngrozitoare vulnerabilitate, care, de mii de ani, a și făcut din el o victimă. Cercetează acea parte a firii cuiva care este cea mai vizibilă: lăcomia, senzualitatea, frica intensă. Acestea sunt trăirile emoționale cu neputință de mascat și asupra cărora semenii noștri nu sunt capabili să exercite nici un control – iar prin ceea ce nu pot controla, îi poți controla tu pe ei.

### **Varianta a IV-a**

Arabella Huntington, soția marelui magnat al căilor ferate de la sfârșitul secolului al XIX-lea, Collis P. Huntington, avea o origine socială umilă și se zbatuse dintotdeauna să-și câștige un statut social printre egalii săi plini de bani. Dacă oferea o recepție la reședința ei din San Francisco, prea puțini erau reprezentanții elitei care s-o onoreze cu prezența. Cei mai numeroși o considerau o intrusă în lumea lor. Datorită fabuloasei averi a soțului ei, negustorii de obiecte de artă o curtau, dar cu o atât de vizibilă condescendență, încât era limpede că o socoteau și ei o parvenită. Un singur om de marcă dintre aceștia se purta cu totul altfel: Joseph Duveen.

În primii ani după ce s-au cunoscut, Duveen nu a făcut nici un efort pentru a o atrage în rândul clienților săi și a-i plasa tablouri scumpe. În loc să procedeze așa, o însoțea prin magazinele de lux și sporovăia cu ea pe îndelete despre reginele și prințesele pe care le întâlneau în viața lui sau alte asemenea subiecte. În sfârșit, se gândea ea, în sfârșit, iată cineva care o trata ca pe o egală sau chiar ca pe o persoană

superioară, aparținând înaltei societăți. Dar în tot acest timp, dacă Duveen nu încercase să-i vândă obiecte de artă, reușise în schimb (și cu subtilitate) s-o educe din punct de vedere artistic – adică s-o convingă că arta de cea mai bună calitate este arta cu prețurile cele mai ridicate. După ce Arabella și-a însușit acest mod de gândire, Duveen discuta cu ea de parcă femeia avea un gust desăvârșit, chiar dacă înainte de a-l cunoaște, noțiunile ei de estetică se reduceau la zero.

Când, în 1900, Collis P. Huntington a plecat dintre cei vii, averea i-a revenit Arabellei. Brusc, a început să cumpere tablouri scumpe de Rembrandt și Velásquez, de pildă – și numai de la Duveen. Câțiva ani mai târziu, negustorul i-a vândut celebrul *Băiat în albastru* de Gainsborough, la cel mai ridicat preț care fusese plătit vreodată până atunci pentru vreo operă de artă – o achiziție uimitoare în familia cuiva care anterior manifestase prea puțin interes pentru colecționarea picturilor.

### **Comentariu**

Joseph Duveen a înțeles-o pe Arabella Huntington într-o clipă și a sesizat numaidecât „mecanismul” reacțiilor ei: ea nu dorea decât să se simtă o persoană importantă și în casa ei, și în societate. Teribil de nesigură de sine din cauza provenienței sociale modeste, avea nevoie de confirmarea noului ei statut social. Duveen a știut să aștepte. În loc să se repeadă s-o convingă să colecționeze artă, a început să lucreze asupra punctelor ei vulnerabile. A făcut-o să înțeleagă că merita atenția lui nu pentru că era soția unuia dintre cei mai bogați oameni din lume, ci datorită personalității ei ieșite din comun – acest lucru a dat-o gata. Duveen nu s-a arătat niciodată condescendent față de ea. Prefera să nu-i țină lecții, ci să-i strecoare în minte ideile sale în mod indirect. Ca urmare, ea a devenit apoi unul dintre clienții săi cei mai statornici și mai generoși și, în plus, grație ei, a putut vinde *Băiatul în albastru*.

Nevoia de acceptare și de recunoaștere pe care o încearcă oamenii, năzuința lor de a se ști importanți constituie cele mai „productive” slăbiciuni din câte se pot exploata. În primul rând, pentru că este vorba despre trăsături aproape universale; în al doilea rând, pentru că e atât de ușor să profiți de ele. Tot ceea ce îți rămâne de făcut este să găsești modalități de a-i determina să se simtă mai bine, mai mulțumiți de ei înșiși, de gusturile lor, de poziția lor socială, de capacitatea lor intelectuală. O dată ce peștele mușcă din momeală, îl poți ține în undiță ani și ani întregi. Îți asumi un rol pozitiv, întrucât le oferi acestor oameni ceva ce nu au cum obține singuri. S-ar putea să nici nu-și dea seama vreodată că îi învârti pe degete ca pe un șurub și, chiar dacă își dau seama, s-ar putea să nu le pese, pentru că îi ajuți să se simtă mai bine în propria lor piele, iar acest lucru merită orice preț.

### **Varianta a V-a**

În 1862, regele Wilhelm al Prusiei l-a numit pe Otto von Bismarck prim-ministru și ministru de externe. Bismarck era deja cunoscut pentru cutezanța și ambiția lui, dar și pentru interesul deosebit pe care îl acorda întăririi armatei. Cum era înconjurat de liberalii din guvern – politicieni doritori să-i îngrădească prerogativele, pentru Wilhelm era destul de periculos să-l plaseze pe Bismarck într-un asemenea context delicat. Soția sa, regina Augusta, încercase să-l facă să se răzgândească, însă, deși, de obicei, reușea să-l convingă, de data aceasta regele a rămas ferm pe poziție.

La numai o săptămână de la desemnarea sa ca prim-ministru, pe neașteptate, Bismarck a ținut un discurs în fața membrilor cabinetului, pentru a le demonstra necesitatea măririi efectivelor armatei. Și-a încheiat intervenția afirmând: „Asupra marilor chestiuni ale vremii nu se va decide prin discursuri sau rezoluții ale majorității, ci prin fier și sânge.” Cuvântarea a făcut imediat ocolul Germaniei întregi. Regina i-a spus regelui, pe un ton ridicat, că Bismarck era un militarist barbar, care urmărea să pună mâna pe putere și că trebuia concediat. Liberalii din guvern erau cu totul de acord cu ea.

Reacția a fost atât de vehementă, încât lui Wilhelm începuse să-i fie teamă că, dacă îl păstrează în funcție, ar putea sfârși pe eșafod, asemenea lui Ludovic al XVI-lea al Franței.

### BĂTĂLIA DE LA PHARSALOS

*Când cele două armate [a lui Cezar și a lui Pompei] au ajuns la Pharsalos și și-au așezat taberele acolo, gândurile lui Pompei s-au întors pe același făgaș de altădată, adică împotriva luptei. [...] Dar cei din jurul său erau foarte încrezători în victorie [...] de parcă ar fi și cucerit-o. [...] Mai ales cavaleria ținea numaidecât să dea bătălia, căci [oamenii] erau bine înarmați și aveau cai voinici și își judecau vrednicia după cât de buni le erau caii și cât de arătoși erau ei înșiși, ca și după superioritatea lor numerică, pentru că ei erau cinci mii față de cei numai o mie ai lui Cezar. Nu mai mică era disproporția între pedestrași, fiind patruzeci și cinci de mii ai lui Pompei împotriva a douăzeci și două de mii ai dușmanului.*

*[În ziua următoare, ] în timp ce infanteria se aruncase atât de aprig în lupta corp la corp, pe flancuri, cavaleria lui Pompei a înaintat mândră și și-a deschis larg rândurile, astfel încât să ia prin învăluire flancul drept al lui Cezar. Dar înainte de a-și începe atacul, cohortele lui Cezar s-au năpustit drept înainte spre ei, fără să-și lanseze sulitele de la distanță și fără să le îndrepte asupra coapselor și picioarelor, cum făceau de obicei, în lupta corp la corp, ci ațintindu-le asupra chipurilor, așa cum îi învățase Cezar, care spera că acești tineri nobili, nu prea deprinși cu bătăliile și cu rănille, chipeși și în floarea tinereții, se vor teme de asemenea lovituri și nu se vor avânta să lupte, atât de frica primejdiei imediate de a-și pierde viața, cât și pentru că și-ar fi pierdut pe viitor frumusețea din pricina unor cicatrice.*

*Și chiar așa s-a întâmplat, căci erau atât de puțin dispuși să primească lovituri de sulită ce puteau să-i desfigureze, încât nu au mai îndurat să vadă vârfurile armelor așa de aproape și s-au întors cu spatele, acoperindu-și fața ca să nu fie răniți.*

*Astfel cuprinși de derută, îndată au și pornit a face cale întoarsă și a se împrăștia în modul cel mai laș cu putință, compromițând soarta armatei lor. Căci cei care îi pusese rădăcină pe fugă au dat năvală pe la spate asupra infanteriei, nimicind-o, iar pe ei trecându-i prin sabie.*

*Pompei, care comanda celălalt flanc al armatei, văzându-și cavaleria distrusă și în plină dezordine, nu a mai fost el însuși și nici nu și-a mai amintit că era Pompei cel Mare, ci semănând cu un om pe care zeii îl văduviseră de rațiune, s-a retras în cortul său fără să spună o vorbă și a rămas acolo, să aștepte ce mai avea să se întâmple, până când din întreaga sa armată s-a ales praf.*

VIAȚA LUI IULIUS CEZAR, PLUTARH, CIRCA 46 -120 D.HR.

Bismarck știa că trebuia să vorbească cu regele înainte de a fi prea târziu. Își dădea seama că făcuse o gafă și că ar fi fost mai bine să-și mai fi domolit avântul verbal. Totuși, gândindu-se la strategia sa, a decis să nu își ceară scuze, ci să facă exact contrariul, îl cunoștea bine pe rege.

Când s-au reîntâlnit, după cum era și de așteptat, Wilhelm a venit „montat” de regină. A vorbit din nou despre teama sa de ghilotină, dar Bismarck a răspuns astfel: „Da, atunci, o să fim morți. Tot trebuie să murim, mai devreme sau mai târziu, și ar putea exista, oare, o moarte mai vrednică de respect? Eu s-ar cuveni să mor luptând pentru cauza regelui și stăpânului meu. Majestatea voastră ar muri pecetluind cu propriul său sânge drepturile regești ce i-au fost date prin grația divină. Între eșafod și câmpul de luptă nu există nici o deosebire când este vorba despre jertfirea trupului și a vieții în numele drepturilor datorite prin grația lui Dumnezeu!” Și a continuat pe același ton, făcând apel la simțul onoarei regelui și la măreția misiunii sale de comandant suprem al armatei. Cum și-ar putea îngădui suveranul să se lase influențat de unul și de altul? Nu era, oare, onoarea Germaniei mai presus de ciorovăielile asupra unor cuvinte? Bismarck nu numai că și-a convins regele să țină piept atât reginei, cât și parlamentului, ci l-a determinat să fie de acord și cu modernizarea și mărirea efectivelor armatei – visul și scopul dintotdeauna al cancelarului.

### **Comentariu**

Bismarck știa că regele se simțea dominat de cei din jur. Știa că primise o educație milităroasă, că i se insuflase un profund cult al onoarei și că se jena de docilitatea cu care se comporta în fața reginei și a miniștrilor săi. Wilhelm nutrea aspirația tainică de a fi un rege mare și puternic, dar nu îndrăznea să-și manifeste ambiția de teamă că ar putea sfârși asemenea lui Ludovic al XVI-lea. Dacă etalarea curajului ascunde uneori timiditatea, timiditatea sa ascundea nevoia de a-și demonstra curajul și de a le arăta tuturor cine este el de fapt.

Cancelarul intuise dorul de glorie din spatele aparenței pacifiste a regelui, astfel încât i-a exploatat nesiguranța de sine, manevrându-l și silindu-l să se angajeze în trei războaie și, ulterior, în întemeierea imperiului german. Timiditatea este una dintre slăbiciunile cel mai lesne de manipulat. Sfloșii tânjesc adeseori să fie contrariul a ceea ce sunt – adică, să urmeze modelul lui Napoleon. Le lipsește, însă, forța interioară. În esență, poți să fii tu Napoleonul lor și să-i împingi la fapte cutezătoare, care să slujească scopurilor tale, dar, în același timp, să îi faci dependenți de tine. Nu uita: caută contrariul a ceea ce se vede și nu te lua niciodată după aparențe.

### **Imagine:**

Șurubul. Dușmanul tău are secrete bine păzite și gânduri ascunse. Dar acestea ies la iveală fără ca el să-și dea seama. Undeva, există întotdeauna un punct slab, moale – în creștet, în inimă, în vintre. O dată ce l-ai găsit, apeși șurubul și îl învârți cum vrei.

### **Ultimul cuvânt:**

*Descoperă punctul slab al fiecăruia. Aceasta este arta de a-i îmboldi voința la*

*acțiune. Este nevoie mai degrabă de iscusință decât de hotărâre. Trebuie să știi cum să îl iei pe orice om în parte. Fiecare act de voință are o cauză care depinde de înclinația [fiecăruia]. Toți oamenii sunt idolatri, unii [idolatrizează] faima, alții, interesul propriu, cei mai mulți, plăcerea. Iscusința constă în a cunoaște acești idoli, pentru a te folosi de el. Dacă afli motivul de căpetenie al [acțiunilor] unui om, este ca și cum ai deține cheia voinței lui.* (Baltasar Gracián, 1601- 1658)

### **CONTRAARGUMENT**

Exploatarea slăbiciunilor omenеști comportă un pericol semnificativ: poți declanșa ceva ce nu vei mai reuși să ții sub control.

În jocurile puterii, ai mereu în vedere perspectiva și îți calculezi planul cu câteva etape înainte. În plus, profiți de faptul că alte persoane sunt mult mai emotive decât tine și nu se dovedesc capabile de o asemenea clarviziune. Dacă, însă, te joci cu vulnerabilitatea lor, adică tocmai cu aria asupra căreia sunt cel mai puțin în stare să-și exercite controlul, riști să dezlănțui emoții ce ar putea să-ți strice proiectele. Când îi mâni pe timizi să se lanseze în acțiuni cutezătoare, adeseori merg prea departe; când răspunzi nevoii lor de atenție sau recunoaștere, constăți că așteaptă de la tine cu mult mai mult decât vrei să le oferi. Elementul de neajutorare și infantilism pe care mizezi se poate întoarce împotriva ta.

Cu cât punctul vulnerabil are o natură mai profund emoțională, cu atât și pericolul este mai mare. Fii, așadar, pe deplin conștient de limitele acestui joc cu slăbiciunile și nu te lăsa îmbătat de controlul pe care simți că îl ai asupra victimelor tale. Nu uita că ceea ce trebuie să te intereseze este puterea, nu unul singur dintre aspectele ei, adică bucuria de a stăpâni.

## **LEGEA**

### **34**

## **POARTĂ-TE REGEȘTE ȘI VEI FI TRATAT CA UN REGE**

### **ARGUMENT**

*Adesea, felul în care ești tratat depinde chiar de ținuta și de stilul tău: privind lucrurile în perspectivă, un aer de simplitate „populară” va face oamenii să nu te mai respecte. Un monarh se respectă pe sine și își atrage respectul tuturor. Comportându-te regește și arătând că ai deplină încredere în propria ta putere, creezi impresia că ești destinat să porți coroană.*

### **ÎNCĂLCAREA LEGII**

În iulie 1830, la Paris a izbucnit o mișcare revoluționară care i-a impus regelui Carol al X-lea să abdice. S-a creat o comisie, formată din autoritățile cele mai importante ale țării, iar această comisie s-a reunit pentru a alege un succesor. Omul asupra căruia s-au oprit a fost Ludovic-Filip, ducele de Orléans.

Încă din capul locului, lucrurile erau clare: Ludovic-Filip avea să fie un cu totul alt soi de rege, nu numai din cauză că provenea dintr-o altă ramură a familiei regale sau că nu moștenise coroana, ci o primise din partea unei comisii, aspect ce îi pune

sub semnul îndoielii legitimitatea. Era vorba mai degrabă de faptul că nu putea suferi ceremoniile și protocolul pompos ale curții. Număra mai mulți prieteni în rândul bancherilor decât al aristocraților, iar stilul său nu avea să creeze o nouă domnie, cum făcuse Napoleon, ci să diminueze prestigiul monarhiei, pentru a-l apropia de oamenii de afaceri și de restul clasei de mijloc care îl chemaseră pe tron. Așa se face că simbolurile asociate cu numele lui Ludovic-Filip nu sunt sceptrul, nici coroana, ci pălăria cenușie și umbrela cu care se plimba foarte mândru, pe străzile Parisului, de parcă ar fi fost un burghez oarecare, ieșit să ia aer. Când l-a invitat la palat pe James Rothschild, cel mai mare bancher al Franței, regele l-a tratat ca pe un egal și, spre deosebire de oricare dintre înaintașii săi, nu numai că a discutat cu el despre afaceri, dar nu a discutat despre nimic altceva, fiindcă banii îi plăceau, îl interesau și își adunase deja o avere uriașă.

*Să nu îți pierzi niciodată respectul de sine și nici să nu fii prea familiar cu tine însuși atunci când ești singur. Fă-ți din însăși integritatea ta unica măsură a rectitudinii și fii mai îndatorat severității propriei tale judecăți despre tine însuși decât tuturor preceptelor din afară. Renunță la purtarea necuviincioasă mai degrabă din respect față de propria ta virtute decât față de asprimea unei autorități exterioare. Străduiește-te să-ți nutrești respect și admirație, și nu vei avea nevoie de acel mentor imaginar de care vorbea Seneca.*

BALTASAR GRACIÁN, 1601 – 1658

Pe măsură ce continua să domnească, „regele-burghez” a ajuns să-și atragă disprețul poporului. Aristocrației îi venea greu să suporte un monarh atât de puțin regesc și, după câțiva ani, i-a devenit ostilă. Între timp, din ce în ce mai numeroasa categorie a săracilor, inclusiv radicalii care îl alungaseră pe Carol al X-lea, nu găseau nici o satisfacție în a avea un conducător care nici nu se comporta ca un rege, nici nu guverna ca un om din popor. Bancherii, față de care Ludovic-Filip era cel mai apropiat, nu au întârziat să-și dea seama că ei, și nu el, domneau asupra țării și au început să-l trateze, la rândul lor, cu un dispreț crescând. Într-o zi, la plecarea într-o excursie cu trenul organizată pentru familia regală, James Rothschild l-a mustrat cu asprime, în public, din cauză că întârziase. Cândva, regele făcuse senzație purtându-se cu bancherul de parcă i-ar fi fost un egal – acum bancherul se purta cu regele de parcă acesta i-ar fi fost inferior.

Până la urmă, revoltele lucrătorilor care îl înlăturaseră pe predecesorul lui Ludovic-Filip au re izbucnit, iar regele le-a reprimat în forță. Dar ce anume apăra el, oare, cu atâta brutalitate? Nu instituțiile monarhiei, pe care le disprețuia; nici democrația republicană, a cărei instaurare o împiedica tocmai prezența sa. Se pare că își apăra propria avere și averile bancherilor – fapt ce nu era deloc de natură să le inspire cetățenilor loialitate.

Pe la începutul anului 1848, francezii din toate clasele sociale au început să umple străzile, demonstrând pentru obținerea reformei electorale, care trebuia să asigure democratizarea reală a țării. În cursul lunii februarie, manifestațiile au luat un caracter violent. Ca să potolească gloata, Ludovic-Filip l-a demis pe primul-ministru și l-a numit în locul acestuia pe un liberal. Efectul a fost exact contrariul celui scontat:



poporul simțise că poate exercita presiuni asupra regelui. Revoltele s-au transformat într-o revoluție în toată puterea cuvântului, cu focuri de armă și străzi blocate cu baricade.

În noaptea de 23 februarie, mulțimea de parizieni a înconjurat palatul. Cu o grabă ce a cuprins pe toată lumea, Ludovic-Filip a abdicat în aceeași seară și a fugit în Anglia. Nu lăsase nici un succesor și nici măcar nu recomanda pe vreunul – „guvernarea” sa și-a făcut bagajele și a dispărut ca un circ care își strânge cortul și pleacă din oraș, iar în dimineața următoare nu se mai vede decât un loc viran.

### **Comentariu**

Ludovic-Filip a risipit în mod conștient aura cvasimagică ce îi înconjoară firesc pe regi și pe ceilalți lideri. Bătându-și joc de simbolismul măreției, credea că pregătește zorii unei lumi noi, în care conducătorii ar trebui să se comporte și să trăiască la fel ca cetățenii obișnuiți. Avea dreptate – acea nouă lume lipsită de regi și de regine stătea, într-adevăr, să se nască, dar se și înșela anticipând o schimbare în dinamica puterii.

La început, pălăria și umbrela regelui burghez i-au amuzat pe francezi, însă, curând, au devenit enervante. Poporul știa că, în realitate, Ludovic-Filip nu semăna deloc cu oamenii de rând, că pălăria și umbrela erau simple șmecherii menite să-i încurajeze în fantezia că, brusc, țara evolua spre egalitarism. În ciuda acestui fapt, deosebiriile dintre bogați și săraci nu fuseseră niciodată mai profunde. Francezii așteptau din partea conducătorului lor să joace un pic de teatru, să fie întrucâtva un personaj. Chiar un radical ca Robespierre, care s-a aflat pentru scurt timp la putere, în vremea Revoluției franceze, cu cincizeci de ani înainte, înțelesese aceasta, iar Napoleon, cel ce transformase republica revoluționară în regim imperial, avea în sânge certitudinea nevoii psihologice de spectacol a supușilor săi. Într-adevăr, îndată ce Ludovic-Filip a ieșit din scenă, francezii și-au dat pe față dorința de care erau animați: l-au ales președinte pe strănepotul lui Napoleon. Omul era, practic, un necunoscut, dar ei sperau că avea să re-creeze aura de putere a marelui împărat, ștergând amintirea penibilă a „regelui burghez”.

Oamenii puternici simt uneori tentația de a trece drept inși obișnuiți, încercând să întrețină iluzia că, între ei și supușii sau subalternii lor nu există nici un fel de diferență. Numai că cei pe care asemenea gesturi false sunt menite să-i impresioneze își dau repede seama despre ce este vorba. Înțeleg bine că nu li se acordă mai multă putere, ci se construiește doar aparența că ei ar deveni părtași la destinul celor puternici. Singurul fel de a fi „popular” care a dat rezultatele dorite a fost acela adoptat de Franklin D. Roosevelt: președintele împărtășea valorile și idealurile cetățenilor de rând, rămânând totuși, în inima sa, un patrician. Roosevelt nu a încercat niciodată să estompeze distanțele.

Liderii care cedează tentației de a o face și uzează de false atitudini amicale își pierd treptat capacitatea de a inspira loialitate, teamă sau iubire. În locul acestora, nu trezesc decât dispreț. Ca și Ludovic-Filip, se dovedesc nedemni până și de a sfârși sub cuțitul ghilotinei – tot ceea ce le mai stă în putere să facă este să dispară, pur și simplu, în întunericul nopții, ca și cum nu ar fi existat vreodată

## **RESPECTAREA LEGII**

Pe când Cristofor Columb se străduia să găsească banii necesari finanțării legendarelor sale călătorii, mulți din anturajul său îl credeau provenit din aristocrația italiană. Această impresie și-a croit drum spre posteritate printr-o biografie scrisă după moartea exploratorului de fiul acestuia, care l-a descris drept descendentul unui conte Colombo, de la Castel-Cuccaro, din Montferrat. Acest Colombo era, zice-se, urmașul legendarului general roman Colonius, iar doi dintre verii săi primari se trăgeau în linie directă dintr-un împărat bizantin. Într-adevăr, un arbore genealogic remarcabil. Numai că totul era o strălucitoare fantezie. Columb fusese fiul lui Domenico Colombo, un umil țesător care, mai târziu, a ajuns să-și câștige pâinea vânzând brânză.

Însuși exploratorul a creat mitul originii sale nobile, întrucât simțise de timpuriu că era un ales al destinului, născut pentru fapte mari și că această chemare îi conferea un fel de sânge regesc. Ca urmare, se purta ca un senior de seamă. După o carieră liniștită de negustor pe o corabie comercială, Columb a părăsit Genova natală și s-a stabilit la Lisabona. Aici, dându-se drept descendent al unor aristocrați, a intrat, prin căsătorie, într-o familie cu adevărat nobilă, care era în relații apropiate cu casa regală portugheză.

Prin mijlocirea socrilor, a reușit să pătrundă până la regele João al II-lea, căruia i-a înmănat o petiție prin care cerea să i se acorde fonduri pentru finanțarea unei expediții spre vest, în căutarea unei rute mai scurte către Asia. În schimbul promisiunii că orice eventuală descoperire avea să fie făcută în numele regelui, pretindea să i se recunoască anumite drepturi: titlul de „Mare Amiral al Mării Oceanice”, funcția de vicerege al teritoriilor descoperite și zece la sută din comerțul viitor cu acele teritorii. Toate drepturile urmau să fie ereditare și eterne. Columb ridicase aceste pretenții cu toate că mai înainte nu fusese decât un simplu negustor, că nu știa mai nimic despre navigație, nu avea idee despre orientarea pe mare și nu condusese niciodată, nici măcar un grup restrâns de oameni. Pe scurt, nu dispunea în nici un fel de competență necesară pentru a realiza ceea ce își propunea să realizeze. Mai mult, petiția nu cuprindea nici o precizare referitoare la modul concret de îndeplinire a acestui plan – totul se rezuma la promisiuni vagi.

Când Columb și-a terminat perorația, João al II-lea a zâmbit și a declinat, politicos, oferta, lăsând totuși ceva loc pentru speranță. În acest moment, genovezul trebuie să fi sesizat un lucru pe care nu avea să-l mai uite niciodată: deși regele îi refuzase cererile, îl tratase ca și cum avusese tot dreptul să le emită. Nici nu râsese de el, nici nu-i pusese la îndoială originea și statutul social. De fapt, monarhul fusese impresionat de îndrăzneala acestor pretenții și, după toate aparențele, compania unui om care acționa cu atâta încredere în sine îl făcuse să se simtă bine. Audiența trebuie să-l fi convins pe Columb că instinctul său nu se înșela: pretinzând luna de pe cer își ridicase propria valoare, întrucât regele trebuie să se fi gândit că, în afară de cazul când nu era în toate mințile, ceea ce nu părea a fi adevărat, acest om pesemne că merita cele cerute.

Câțiva ani mai târziu, Columb s-a mutat în Spania. Folosindu-se de relațiile din Portugalia, a pătruns și aici în cercurile înalte de la curte, obținând subsidii de la bancheri iluștri și stând la masă alături de prinți și de duci. Le-a repetat tuturor cererea de a-i finanța expediția către vest și de a i se garanta privilegiile pe care i le

pretinsese și lui João al II-lea. Unii, cum ar fi influentul duce de Medina, doreau într-adevăr să-l ajute, dar nu erau în măsură să-i acorde titlurile și drepturile solicitate. Columb, însă, nu s-a dat bătut. Curând, și-a dat seama că singura persoană în stare să i le satisfacă era regina Isabella. În 1478, a reușit, în sfârșit, să fie primit în audiență și, deși nu a putut s-o convingă să-i sprijine financiar călătoria, i-a cucerit simpatia și a devenit un oaspete frecvent al palatului.

În 1492, spaniolii au izbutit, în cele din urmă, să-i alunge pe invadatorii mauri, care cu câteva secole înainte se înstăpâniseră peste anumite zone ale țării. O dată ce vistieria nu mai era apăsată de costisitoarea povară a războiului, Isabella a fost în măsură să-l ajute pe prietenul său, exploratorul, și a hotărât să plătească pentru trei corăbii, cu tot cu materialul, simbria echipajelor și o alocație modestă destinată lui Columb însuși. Mai mult decât atât, a pus să se întocmească un contract prin care îi garanta genovezului toate titlurile și drepturile cerute. Singurul refuzat și numai într-o notă scrisă cu litere mici a fost acela vizând cele zece procente din veniturile care aveau să fie ridicate din teritoriile descoperite – o cerere absurdă, din moment ce Columb nu fixa nici un termen-limită. (În condițiile în care clauza aceasta ar fi fost acceptată, Columb și urmașii săi ar fi devenit familia cea mai bogată de pe pământ, dar el nu a citit și nota cu pricina.)

Satisfăcut că i se aprobaseră cererile, Columb a pornit la drum în cursul aceluiași an, cu chip că va găsi Asia – își angajase cel mai bun navigator pe care putuse pune mâna, ca să fie sigur că va ajunge acolo unde voia. Misiunea a eșuat în încercarea de a localiza un punct de trecere către continentul asiatic, iar Columb a formulat o altă petiție, solicitându-i reginei să finanțeze un proiect încă și mai ambițios, în anul următor, ceea ce aceasta a și făcut. Deja ajunsese să vadă în Columb pe omul destinat să realizeze lucruri mari.

### **Comentariu**

Ca explorator, Columb era, în cel mai bun caz, mediocru. Cunoștințele sale despre mare nu se ridicau nici măcar la nivelul celor ale unui matelot de rând, nu a fost niciodată în stare să stabilească latitudinea și longitudinea descoperirilor sale, încurca mereu insulele, luându-le drept continente întinse și se purta rău cu echipajul. Într-un singur domeniu dădea dovadă de geniu: atunci când trebuia să se „vândă”, să-și pledeze cauza și să-și atragă sprijinul oamenilor puternici. Altminteri cum s-ar putea explica faptul că fiul unui mărunț negustor de brânză, el însuși negustor mărunț pe mare, a reușit să se introducă în cercul intimilor celor mai de seamă familii regale?!

Avea o extraordinară putere de seducție asupra nobilimii. Totul ținea de felul său de a fi. Omul radia o încredere în sine ce nu avea absolut nici o legătură cu disponibilitățile sale reale. Totuși această siguranță era lipsită de agresivitatea urâtă și necruțătoare a unui parvenit – era vorba de calma, netulburata certitudine a omului care se știe valoros, aceeași conștiință a superiorității tipică aristocraților de modă veche, care nu simțeau nevoia să-și demonstreze meritele – fiind nobili prin naștere, considerau că li se cuvenea tot ce era mai bun și nu se sfiau să își ceară drepturile firești. Iată, deci, de unde provenea afinitatea spontană dintre ei și Columb, care se comporta asemenea lor, creând tuturor impresia că se plasa deasupra mulțimii și că era destinat unor înfăptuiri grandioase.

Trebuie să înțelegi că îți stă în putere să-ți fixezi singur valoarea. Felul cum te prezinți reflectă părerea pe care o ai despre tine însuși. Dacă ceri puțin, dacă îți îndoi genunchii și îți pleci capul, oamenii vor presupune că acest lucru îți descrie meritele. Acest fel de a fi nu reprezintă ceea ce ești, ci imaginea pe care le-o dai celorlalți despre propria ta persoană. Și atunci, de ce să nu arăți, după exemplul lui Columb, o față de bună dispoziție, încredere în tine însuși și certitudine că ești născut ca să porți coroana?

*Un lucru este vrednic de a fi remarcat la toți marii înșelători, și anume că în clipa înșelătoriei, sunt cuprinși de credința în ei înșiși – aceasta este cea care îi supune în chip atât de miraculos și de irezistibil pe cei din jurul lor.*

**Friedrich Nietzsche, 1844 -1900**

## **CHEILE PUTERII**

Copii fiind, ne începem viața plini de exuberanță, așteptând și primind totul din partea lumii. În general, această stare ne însoțește cei dintâi pași între oameni, până la momentul debutului în carieră. Dar, pe măsură ce ne maturizăm, printre adversități și eșecuri, ne lovim de îngrădiri care, cu timpul, devin din ce în ce mai dure. Pretinzând lumii mereu mai puțin, ne acceptăm limitările pe care, în realitate, ni le creăm singuri. Ajungem să facem plecăciuni și să ne tot cerem scuze pentru fiecare lucru pe care îl solicităm. Soluția împotriva acestei restrângeri a orizonturilor este să ne forțăm în mod deliberat, să ne îndreptăm în direcția opusă – să minimalizăm eșecurile, să ignorăm obstacolele limitative și să ne silim să cerem și să așteptăm tot atât de mult de la viață ca un copil. S-o numim „strategia coroanei”.

Strategia coroanei se bazează pe o simplă înlănțuire cauză-efect: dacă nutrim convingerea că suntem destinați unor realizări mari, aceasta se va transmite în exterior, la fel cum coroana creează o aură cvasi-magică în jurul unui rege. O asemenea „radiație” va fi percepută de oamenii din preajma noastră, care vor crede că avem motive serioase să ne simțim atât de siguri de noi înșine. Persoanele ce poartă coroană par să nu recunoască limite în ceea ce doresc, pretind și izbutesc să înfăptuiască. Și această certitudine interioară se transmite în afară. Limitările și îngrădirile dispar. Utilizează strategia coroanei și vei fi surprins cât de des obții rezultatele dorite. Ia exemplu de la acei copii fericiți care cer ceea ce vor și li se dă. Farmecul lor irezistibil constă în faptul că se așteaptă să capete satisfacție. Adulților le face plăcere să le îndeplinească dorințele, exact așa cum regina Isabella s-a bucurat să-i acorde sprijin lui Columb,

În cursul istoriei, numeroși oameni de origine modestă – toate Teodorele Bizanțului, toți Columbii, Beethovenii și Disraelii din lume – au aplicat cu succes strategia coroanei, crezând cu tărie în propria lor valoare, astfel încât evoluția lor seamănă cu o profeție care se îndeplinește de la sine. Trucul e simplu: fii plin de încredere în tine însuși. Chiar dacă știi că, într-o oarecare măsură, te amăgești singur, poartă-te regește. Este foarte probabil că vei fi tratat tot regește.

Coroana te poate scoate din mulțime, dar numai de tine depinde să transformi evidențierea ta într-o ascensiune reală: trebuie să te porți altfel, ca să te distingi de rest. Una dintre metodele de a-ți sublinia statutul aparte este să fii întotdeauna plin

de demnitate, indiferent de împrejurări. Ludovic-Filip nu credea impresia că s-ar deosebi de oamenii obișnuiți – era regele-bancher. În clipa în care supușii au devenit amenințători, a cedat. Lumea i-a simțit slăbiciunea și s-a năpustit asupra lui. Lipsit de demnitatea regală și de fermitatea Țelurilor sale, Ludovic-Filip părea un impostor, iar coroana i s-a rostogolit de pe cap.

#### HIPPOCLEIDES LA SICYON

*Cu generația ce a urmat, familia a devenit mult mai celebră ca înainte, datorită distincției aduse de Cleisthenes, stăpânul Sicyonului. Cleisthenes [...] avea o fiică, Agarista, pe care ținea să o mărite cu omul cel mai bun din întreaga Grece. Astfel, în timpul Jocurilor olimpice, la care câștigase el însuși întrecerea carelor, a anunțat în fața tuturor că orice grec ce se socotea demn să devină ginerele lui Cleisthenes trebuia să vină la Sicyon în răstimp de șaizeci de zile – sau mai înainte, dacă dorea – căci el plănuia ca, într-un an de la cea de-a șaizecea zi, să-și logodească fata cu bărbatul care avea să-i fie soț.*

*Cleisthenes pusese să i se facă o pistă de întrecere pentru alergări și o arenă pentru lupte, anume în acest scop și, pe dată, peșitorii au și început să sosească – toți grecii din naștere, care, fie după părerea celor ce îi știau, fie a lor înșile, aveau cu ce să se mândrească. [...] Întâi și-ntâi, Cleisthenes i-a luat pe fiecare [dintre numeroșii peșitori] pe rând, ca să le afle numele, cetatea de baștină și înrudirile; apoi i-a găzduit în casa lui vreme de un an, ca să-i cunoască bine, stând de vorbă cu ei, uneori cu câte unul, alteori, cu toți laolaltă și punându-i la încercare, ca să le vadă însușirile bărbătești și firea, învățătura și buna creștere. [...] Dar cea mai însemnată dintre încercările toate era purtarea la cină. Și așa au mers lucrurile pe tot timpul șederii lor la Sicyon [iar gazda] i-a tratat cum nu se poate mai bine,*

*Dintr-o pricină sau alta, lui Cleisthenes i-au plăcut cel mai mult cei doi atenieni, iar dintre ei a ajuns să-l prefere pe Hippocleides, fiul lui Tisandnt. [...]*

*În sfârșit, a sosit și ziua fixată pentru logodnă și Cleisthenes trebuia să anunțe pe cine alesese. A sărbătorit evenimentul jertfind o sută de boi și apoi a oferit un mare ospăț, la care au fost poftiți nu numai peșitorii, ci toți cetățenii de vază din Sicyon. Când banchetul a luat sfârșit, peșitorii au început să se întreacă la cântări și la vorbirea aleasă. În amândouă aceste întreceri, Hippocleides a fost acela care s-a dovedit de departe cel mai redutabil concurent, până când, la urmă, cum lumea bea din ce în ce mai mult vin, i-a cerut flautistului să-l cânte și a prins să danseze pentru propria sa desfătare. Cleisthenes, însă, care stătea și îl privea dansând, a început să nutrească îndoieli serioase în legătură cu tot ceea ce se petrecea. Îndată, după ce și-a tras sufletul o clipă, Hippocleides a trimis să i se aducă o masă. Masa i-a fost adusă, iar Hippocleides s-a suit pe ea și s-a pornit să danseze, mai întâi câteva dansuri laconiene, pe urmă altele din Atlica și, la sfârșit, s-a așezat în cap, bătând tactul cu picioarele în aer. Dansurile laconiene și din Africa fuseseră executate destul de prost, dar Cleisthenes, cu toate că nu putea să sufere gândul de a avea un astfel de ginere, s-a stăpânit și a izbutit să-și rețină izbucnirea de mânie; când, însă, l-a văzut pe Hippocleides bătând tactul cu picioarele în aer, nu a mai răbdut.*

*„Fiu ai lui Tisandru”, a strigat el, „prin Țopăială ți-ai pierdut mireasa!”*

ISTORII, HERODOT, SECOLUL AL V-LEA Î. HR.

Purtarea regească nu trebuie confundată cu aroganța. Aroganța poate părea un atribut firesc al unui rege, dar, de fapt, trădează nesiguranța de sine – este exact contrariul ținutei regale.

Haile Selassie, care a condus Etiopia timp de vreo patruzeci de ani, începând din 1930, a fost cândva un tânăr numit, pe atunci, Lij Tafari. Se născuse într-o familie nobilă, dar nu avea o șansă reală de a ajunge la domnie, pentru că se aflau mulți înaintea sa pe lista succesorilor îndreptățiți să moștenească tronul monarhului Menelik al II-lea. Cu toate acestea, de pe când era mic, Lij Tafari a dovedit o încredere în sine și o ținută plină de prestanță care îi surprindeau pe cei din jur.

La vârsta de paisprezece ani, Tafari a fost dus să trăiască la curte, unde a știut imediat să-i facă o impresie deosebită lui Menelik și a devenit favoritul acestuia. Stăpânirea de sine în situațiile dificile, răbdarea și siguranța calmă ale tânărului i-au atras admirația și prețuirea regelui. Ceilalți nobili de vârsta lui, aroganți, fanfaroni și invidioși, își făcuseră un obicei din a-l ataca pe acest adolescent pîrpiriu și studios. Nu se supăra niciodată – ar fi însemnat să se arate nesigur de sine, postură la care nu își îngăduia să se coboare. Încă de pe atunci, mulți presimțeau că, într-o zi, tânărul va ajunge sus de tot, întrucât se comporta ca și cum deja ajunsese.

După ani de zile, în 1936, când Italia fascistă a ocupat Etiopia, iar el se afla în exil, Tafari, acum numit Haile Sellasie, a luat cuvântul la Liga Națiunilor ca să pledeze cauza țării sale. Delegații italieni prezenți în sală l-au copleșit cu interpelări răuvoitoare și cu insulte vulgare, dar el și-a păstrat ținuta demnă, de parcă agresivitatea lor nu l-ar fi afectat câtuși de puțin. Acest lucru l-a ridicat mult în ochii tuturor și le-a creat adversarilor săi o imagine încă și mai proastă. Într-adevăr, demnitatea este, fără excepție, atitudinea cea mai potrivită ce poate fi adoptată în situații dificile: poartă-te ca și cum nimic nu te tulbură, ca și cum dispui de tot timpul din lume ca să răspunzi, ulterior, la orice provocări. Este o „poză” extrem de eficace, care dă impresia unei mari forțe interioare.

Purtarea regească mai are și alte „aplicații”. Escrocii știu de mult cât de valoroasă este aparența aristocratică, fie că ea dezarmează oamenii, făcându-i mai puțin suspicioși, fie că îi intimidează, punându-i în defensivă – iar așa cum contele Victor Lustig băgase de seamă, o dată pusă în defensivă, victima este cu totul pierdută. Un alt escroc faimos, Yellow Kid Weil, obișnuia și el să se prezinte drept bogătaș, luându-și, totodată, aerul nonșalant caracteristic oamenilor avuți. Chiar dacă vorbea aluziv despre cine știe ce metodă magică de a face bani, adopta o poză impunătoare, de rege, radiind și trezind încredere, de parcă ar fi fost realmente posesorul averii fabuloase pe care pretindea că ar deține-o. Fraierii îl implorau să-i coopteze în „afacere”, ca să dobândească și ei bogăția pe care el o etala atât de vizibil.

În sfârșit, pentru a veni în sprijinul metodelor și resorturilor psihologice interioare implicate în proiectarea unei imagini și conduite regești, poți recurge la elemente exterioare de strategie, care să genereze efectul dorit. În primul rând, strategia lui Columb: formulează întotdeauna pretenții îndrăznețe. Cere un preț mare și nu lăsa din el. În al doilea rând, ia-ți o atitudine demnă și du-te direct la omul cu funcția cea mai mare. Acest lucru te plasează imediat pe același nivel cu directorul

executiv pe care îl sapi. Este strategia lui David față de Goliath: atacând un adversar puternic, pari și tu la fel de puternic.

În al treilea rând, fă-le câte un cadou superiorilor ierarhici. Este o strategie utilă celor care au un patron – dăruindu-i ceva acestuia, îi transmiți, în esență, că vă aflați pe picior de egalitate. Reiei, deci, vechea șmecherie „dau ca să iau”. Atunci când scriitorul renascentist Pietro Aretino și-l dorea ca patron pe ducele de Mantova, știa bine că dacă se arată slugarnic sau lingușitor, eventualul protector l-ar socoti un om lipsit de valoare. Ca atare, i-a făcut ducelui daruri, adică tablouri pictate de bunul său prieten, Tițian. Acceptându-le, ducele recunoștea, indirect, relația de egalitate dintre ei și, liniștit la gândul că are de-a face cu cineva de aceeași prestanță aristocratică, s-a arătat extrem de generos față de Aretino. Strategia cadourilor este subtilă și inteligentă: nu te cobori la a cerși – demn soliciți doar sprijin într-un fel care implică egalitatea a doi oameni dintre care unul se întâmplă să aibă mai mulți bani.

Nu uita: tu singur îți stabilești prețul. Cere puțin și puțin vei primi. Cere mult și vei transmite semnalul că meriți o recompensă regească. Chiar și cei care te refuză te vor respecta pentru încrederea în tine însuși – încredere care îți va aduce beneficii ce nici cu gândul nu gândești.

### **Imagine:**

Coroana. Pune-ți-o pe cap și imaginea ta se va schimba total – vei părea liniștit și vei radia de încredere în tine însuși. Nu da vreun semn de îndoială și nu-ți pierde demnitatea atunci când porți coroana, căci altfel se va vedea că nu ți se potrivește. Va deveni limpede că este făcută pentru cineva mai merituos. Nu aștepta să fii încoronat: marii împărați se încoronează singuri.

### **Ultimul cuvânt:**

*Fiecare ar trebui să fie, în felul său, un rege. Fă astfel încât toate acțiunile tale, chiar dacă nu aparțin unui rege, să fie, în sfera lor, vrednice de un rege. Fii sublim în fapte, nobil în gânduri și în tot ceea ce întreprinzi, arată că meriți să fii rege, deși nu ești cu adevărat.*

(Baltasar Gracián, 1601 – 1658)

## **CONTRAARGUMENT**

Motivul afișării încrederii „regale” în sine este ieșirea din mulțime, dar dacă exagerezi, lucrurile se întorc împotriva ta. Să nu comiți niciodată greșeala de a crede că te poți ridica umilindu-i pe alții. Pe de altă parte, este întotdeauna riscant să te ridici prea sus – devii o țintă prea lesne de atins, iar în unele împrejurări, adoptarea unei poze aristocratice se dovedește de-a dreptul periculoasă.

Carol I, regele Angliei în preajma anilor 1640, s-a confruntat cu un val de contestări profunde la adresa instituției monarhice. Pe tot cuprinsul țării au izbucnit revolte în fruntea cărora a ajuns apoi Oliver Cromwell. Dacă regele ar fi demonstrat înțelegerea stării de spirit a epocii și o minimă clarviziune, adică dacă ar fi sprijinit reformele propuse de parlament și s-ar fi arătat dispus să renunțe la unele dintre prerogativele absolutismului, cursul istoriei ar fi fost cu totul altul. În loc de aceasta, Carol și-a accentuat poza de monarh și s-a declarat ultragiă de faptul că i se îngrădea puterea și că regalitatea de drept divin putea fi pusă în discuție de către niște supuși

ai săi de rând. Atitudinea sa regească inflexibilă a jignit poporul și l-a ațâțat și mai tare în rebeliunea sa antimonarhică. Până la urmă, Carol și-a pierdut capul – la propriu. Trebuie să înțelegi: este indicat să radiezi de încredere în tine însuși, nu de aroganță și dispreț.

În fine, este adevărat că, uneori, dobândești ceva putere dacă afișezi un anumit fel de a fi popular, trivial chiar, fapt ce devine amuzant tocmai prin exces. Totuși, în măsura în care, ca să câștigi jocul, este nevoie să depășești limitele, ieșind în evidență din mulțime prin aceea că pari și mai vulgar (sau mai comun) decât ea, pericolul este mare: se vor găsi întotdeauna inși mai plebei ca tine, iar în etapa (sau campania) următoare, vei fi înlocuit cu ușurință de un altul mai tânăr și încă mai „popular”.

## LEGEA

### 35

## AI GRIJĂ SA FII ÎN LOCUL POTRIVIT LA MOMENTUL POTRIVIT

### ARGUMENT

*Să nu pari niciodată grăbit – graba trădează lipsa de control asupra timpului și asupra propriei tale persoane. Prefă-te răbdător, ca și cum ai fi convins că totul va ieși conform planurilor. Transformă-te într-un Sherlock Holmes aflat pe urmele „momentului potrivit”. Adulmecă starea de spirit și așază-te călare pe valul care te va aduce la putere. Învață să stai deoparte și să aștepti ca împrejurările să se „coacă”: abia atunci, la momentul potrivit, intră în arenă și lovește fără cruțare.*

### RESPECTAREA LEGII

Pornind în viață ca profesoraș cu pregătire greu de definit într-un seminar francez oarecare, Joseph Fouché și-a petrecut cea mai mare parte din penultima decadă a secolului al XVIII-lea colindând din oraș în oraș, ca să predea matematica. În ceea ce îl privea, nu a ajuns niciodată să ia o hotărâre fermă – ori se călugărește, ori ba. Avea planuri mai mari decât atât. A așteptat cu răbdare să-i iasă în cale norocul și și-a păstrat la îndemână toate opțiunile posibile. La izbucnirea Revoluției franceze, în 1789, Fouché și-a spus că așteptase destul: și-a aruncat sutana, și-a lăsat părul să crească și a devenit revoluționar, căci aceasta era în spiritul vremii. Dacă ar fi pierdut ocazia și momentul, ar fi însemnat un dezastru. Dar nu le-a pierdut. S-a împrietenit cu liderul revoluționar Robespierre și și-a început ascensiunea rapidă în ierarhia noii puteri. În 1792, orașul Nantes l-a ales reprezentantul său în Convenția Națională, for creat în același an, în vederea redactării constituției republicane.

Când a sosit la Paris să-și ocupe locul în Convenție, tocmai izbucnise conflictul deschis dintre moderați și radicalii iacobini. Fouché a intuit că, până la urmă, nici una din tabere nu va ieși învingătoare – puterea nu rămâne decât rareori în mâinile declanșatorilor de revoluții sau ale susținătorilor lor; puterea aparține oamenilor care pun capăt revoluțiilor. De partea acestora a hotărât să treacă.

Avea un straniu, aproape supraomenesc fler în sesizarea momentului prielnic.



Și-a făcut debutul în politică în chip de moderat, fiindcă moderații dețineau majoritatea. Când s-a pus în discuție executarea regelui Ludovic al XVI-lea, însă, văzând că poporul înfierbântat cerea insistent capul monarhului, a votat alături de radicali, aruncând în urnă opțiunea decisivă – pentru ghilotină. Devenise, deci, iacobin. Cu toate acestea, Parisul continua să fie sfâșiat și să fiarbă, iar Fouché presimțea că ar fi mai cuminte să nu fie prea apropiat de nici una dintre tabere, astfel că a acceptat o slujbă în provincie, unde se putea face uitat pentru o bucată de vreme. Câteva luni mai târziu, a fost numit proconsul la Lyon, calitate în care a semnat decretele de execuție a zeci și zeci de aristocrați. De la un timp, însă, a oprit măcelurile, pentru că starea de spirit a țării părea să se schimbe și, în ciuda sângelui de care îi erau pătate mâinile, cetățenii din acest oraș l-au aclamat ca salvator ce pusese capăt regimului a ceea ce a primit ulterior denumirea de Teroare.

Până aici, își jucase cărțile în mod genial, dar în 1794, vechiul său prieten Robespierre l-a rechemat la Paris, ca să dea socoteală pentru faptele comise ca proconsul al Lyonului. Robespierre fusese forța motrice a Terorii. La ordinul lui căzuseră atâtea capete și de „stânga”, și de „dreapta”, iar Fouché, care nu se mai bucura de încrederea sa, părea următorul sortit să și-l piardă pe al său sub cuțitul ghilotinei. În câteva săptămâni, din tensiunile acumulate a rezultat o luptă aprigă: dacă Robespierre îl înfiera public pe Fouché, acuzându-l de ambiție egoistă și periculoasă și cerând Convenției arestarea sa, acesta, abil, lucra cu mai multă discreție, indirect, câștigându-și susținători din rândurile celor ce începuseră deja să se sature de apucăturile dictatoriale ale liderului. Fouché miza pe timp. Știa bine: cu cât supraviețuia mai mult, cu atât mai numeroși deputați nemulțumiți își putea ralia împotriva fostului său prieten devenit dușman de moarte. Avea nevoie de un sprijin puternic, pentru că trebuia să înfrunte un adversar puternic. Și-a atras simpatii atât din partea moderaților, cât și a iacobinilor, uzând de frica pe care Robespierre le-o inspira tuturor – cine nu se temea că avea să fie următoarea victimă a călăului? Momentul potrivit s-a ivit în ziua de 27 iulie: Convenția s-a întors contra lui Robespierre huiduind, fluierând și întrerupându-i obișnuitul discurs, ce parcă nu se mai termina. Robespierre a fost arestat repede, iar câteva zile după aceea, al lui și nu al lui Fouché a fost capul rostogolit în coșul pus lângă ghilotină.

Când s-a reîntors în Convenție, după moartea lui Robespierre, Fouché a făcut cea mai surprinzătoare dintre mișcări: cum adunase și dirijase conspirația împotriva acestuia, ar fi fost de așteptat să ia loc pe băncile moderaților, dar, să vezi și să nu crezi: o dată mai mult, omul nostru a trecut dintr-o tabără într-alta și s-a așezat alături de radicali. Poate pentru prima oară în viață, s-a raliat minorității. Era limpede că simțea ceva. Știa că facțiunea moderată care îl răstumase pe Robespierre și se pregătea acum să pună mâna pe putere avea să dezlănțuie un nou val al Terorii, de data aceasta vizându-i pe iacobini. Alăturându-li-se acestora, se plasa în rândul martirilor din zilele ce urmau, adică al victimelor nevinovate ale tulburărilor care stăteau să se producă. Dându-se de partea a ceea ce se contura ca facțiunea perdantă, Fouché își asuma, desigur, un risc serios dar își făcuse socoteala că putea să-și păstreze capul pe umeri un timp suficient de îndelungat ca să lucreze pe îndelete la subminarea moderaților și să îi dea jos de la putere. Într-adevăr, deși, în decembrie 1795, moderații au cerut arestarea sa și intenționau să-l trimită la ghilotină, se

scursese deja prea mult sânge și prea multă vreme: execuțiile deveniseră nepopulare, mulțimea își astâmpăraseră furia, dar Fouché a izbutit să mai supraviețuiască unei prigoane,

S-a instaurat un nou guvern, Directoratul. Membrii săi nu erau iacobini, ci moderați – în sfârșit mai... moderați decât cei care reintroduseseră Teroarea. Radicalul Fouché își salvase capul, dar trebuia să se cam dea la fund. A așteptat, cu răbdare, mai mulți ani, lăsând timpul să domolească patimile și să atenueze dușmăniile, după care s-a apropiat de Directori și i-a convins că avea acum o nouă pasiune: informațiile. A intrat în slujba noii puteri ca spion plătit, a excelat în meserie și, în 1799, și-a primit răsplata o dată cu numirea în funcția de ministru al poliției. În această calitate avea nu numai dreptul, ci și datoria de a-și întinde plasa iscodelilor în fiecare colț al Franței, responsabilitate ce se potrivea de minune cu talentul său înnăscut de a adulmeca dincotro bate vântul. Una dintre primele sale descoperiri a fost că vântul bătea din direcția unui tânăr general puținel la trup, pe nume Napoleon Bonaparte, al cărui destin i s-a părut imediat că avea să fie legat în chip inexplicabil de viitorul țării. Atunci când, pe 9 noiembrie 1799, Napoleon a declanșat lovitura de stat, Fouché a avut grijă să se ducă la culcare. A dormit, după cât se vede, o zi întreagă. În schimbul acestei indirecte mâini de ajutor – s-ar fi zis, la urma urmei, că era treaba ministrului poliției să prevină și să reprime un puci militar – Napoleon l-a reconfirmat în funcție și așa a rămas Fouché ministru și sub Consulat.

În cursul anilor următori, primul-consul și apoi împăratul a ajuns să conteze pe el din ce în ce mai mult. Acest fost iacobin a primit titlul de duce de Otranto și generoase recompense bănești. Cu toate acestea, prin 1808, mereu atent la bătaia vântului, Fouché a simțit că Napoleon se îndrepta spre declin. Inutilul război cu Spania, stat care nu amenința cu nimic fruntariile Franței, a reprezentat semnul că împăratul începea să-și piardă simțul proporțiilor. Nefiind de felul lui omul care să întârzie la bordul unei corăbii pe cale de a se scufunda, Fouché s-a aliat cu Talleyrand în conspirația ce urmărea prăbușirea lui Napoleon. Deși această conspirație a dat greș – Talleyrand a fost concediat, însă Fouché și-a păstrat postul, fiind ținut totuși sub o circumspectă supraveghere – ea a constituit simptomul unei crescânde nemulțumiri față de un împărat care părea să piardă controlul situației. În 1814, puterea lui Napoleon s-a năruit, iar dușmanii săi coalizați au reușit, în sfârșit, să-l învingă.

#### LECȚIA LUI SERTORIUS

*Astfel, armata lui Sertorius a devenit din ce în ce mai numeroasă și mai puternică, întrucât i se alăturaseră toate triburile dintre Ebru și Pirinei și, zi de zi, războinicii dădeau năvală din toate părțile și îi îngroșau rândurile. În același timp, era supărat din cauza lipsei de disciplină și a prea marii încrederi în sine a acestei adunături de barbari care striga la el să atace odată pe dușmăni și care nu avea răbdarea de a urma tactica sa de așteptare și, de aceea, a hotărât să-i convingă prin logica argumentelor. Dar când i-a văzut că erau nemulțumiți și insistau în cererea lor de a ataca indiferent de faptul că nu era momentul potrivit, i-a lăsat să facă după cum vor și le-a dat voie să intre în luptă cu dușmanul. Spera că aveau să sufere o înfrângere aspră, fără să fie zdrobiți și că acest lucru îi va face ca pe viitor, să asculte de ordinele sale.*

*Totul s-a petrecut așa cum se așteptase, iar Sertorius le-a venit în ajutor și i-a readus cu bine în tabără. Și ca să le mai ridice moralul, la câteva zile după aceea, a adunat toată armată. A adus înaintea soldaților doi cai, unui bătrân și slăbănog, celălalt tânăr, mare și puternic, care avea o coadă remarcabilă prin desimea și frumusețea părului.*

*În spatele calului slăbănog, a pus un tânăr înalt și voinic, iar în spatele calului viguros, unul mic și slab. La un semn, omul cel voinic a apucat coada calului său și s-a străduit din toate puterile s-o tragă spre el, ca și cum ar fi smuls-o, în timp ce omul cel slab a început să smulgă, unul câte unul, firele din coada calului viguros.*

*După ce a tras din toate puterile, fără rezultat și stârnind totodată râsul tuturor de față, în cele din urmă, tânărul cel puternic s-a dat bătut, în vreme ce omul cel slab a izbutit rapid și fără prea mare efort să lase coada calului complet cheală. Apoi Sertorius s-a ridicat în picioare și a spus: „Acum vedeți, prieteni și aliați, că perseverența prețuiește mai mult decât forța și că există multe dificultăți ce nu pot fi învinse dacă se încearcă a se face totul deodată, dar care cedează dacă le iei una câte una. Adevărul este că efortul continuu se dovedește irezistibil, căci în felul acesta Timpul învinge și supune cele mai mari puteri de pe pământ. Ar trebui să vă amintiți că Timpul este un bun prieten și aliat al acelor care își folosesc înțelepciunea pentru a alege momentul potrivit, însă un dușman cum nu se poate mai primejdios pentru cei care se reped să acționeze într-unul nepotrivit”*

*VIAȚA LUI SERTORIUS, PLUTARH, CIRCA 46 – 120 D. HR.*

A urmat restaurarea monarhiei Bourbonilor, iar la tron a venit Ludovic al XVIII-lea, fratele lui Ludovic al XVI-lea, regele ghilotinat. Ca întotdeauna la pândă să simtă direcția vântului. Fouché și-a dat seama că domnia aceasta nu avea să dureze prea mult. Ludovic nu era înzestrat cu flerul lui Napoleon, drept care ducele de Otranto și-a reluat jocul de așteptare, ținându-se departe de centrul scenei. În februarie 1815, Napoleon a evadat din insula Elba, unde era exilat. Ludovic al XVIII-lea a intrat în panică: politica dusă de el îl îndepărtase de popor, care saluta cu urale reîntoarcerea împăratului. În această situație, s-a adresat unicului om în stare, poate, să-l salveze – lui Fouché, fostul radical regicid, care, după ce îi trimisese fratele la ghilotină, acum ajunsese unul dintre politicienii cei mai populari și mai admirați din Franța. Numai că Fouché nu dorea să mizeze pe un perdant. A refuzat cererea de ajutor a regelui, pretinzând că sprijinul său nu era necesar, întrucât Napoleon nu avea să mai revină niciodată pe tron (deși era convins de contrariul celor afumate). Evident, nu după mult timp, în fruntea noii sale armate, acesta a intrat în Paris.

Văzând că regimul său stă să se prăbușească și intuind trădarea lui Fouché, pe care nu dorea să-l vadă trecut cu armele și bagajele forței și abilității sale în tabăra lui Napoleon, regele a ordonat ca ministrul poliției să fie arestat și executat. În ziua de 16 martie 1815, polițiștii au înconjurat trăsura lui Fouché pe unul dintre bulevardele Parisului. Să fi sosit ceasul sfârșitului? Poate, dar nu imediat: Fouché le-a spus zbirilor că un fost membru în guvern nu putea fi arestat în plină stradă. L-au crezut și i-au lăsat să se întoarcă acasă. Au venit să-l caute ceva mai târziu, în cursul aceleiași zile și, încă o dată, l-au declarat în stare de arest. Fouché a dat din cap – dar, oare, domnii ofițeri nu vor avea amabilitatea de a-i permite să se spele și să-și schimbe hainele

Înainte de a-și părăsi casa definitiv? Bineînțeles că i-au dat permisiunea. Fouché a ieșit din cameră și apoi minutele au început să curgă încet. „Arestatul” nu s-a mai întors. În cele din urmă, polițiștii au pătruns în încăperea alăturată și au văzut că sub fereastra deschisă se afla, proptită de perete, o scară.

Până seara și toată ziua următoare, l-au căutat prin tot Parisul, dar tunurile armatei lui Napoleon începuseră să se facă auzite în apropierea capitalei, iar regele și oamenii săi au fugit din țară în grabă. Îndată ce împăratul și-a făcut intrarea în Paris, Fouché a ieșit din ascunzătoare. Izbutise din nou să-i joace un reghi călăului. Napoleon l-a întâmpinat cu bucurie și l-a reînstatat în vechea sa funcție. În timpul celor o sută de zile câtă durat a doua domnie a corsicanului, până în momentul bătăliei de la Waterloo, cel care a guvernat Franța a fost de fapt Fouché.

După căderea definitivă a lui Napoleon, Ludovic al XVIII-lea s-a întors pe tron și, ca o adevărată pisică având nu una, ci nouă vieți, Fouché a rămas pe loc și pe post, ca să slujească unui nou vechi stăpân – puterea și influența sa atinseseră cote atât de impresionante, încât nici regele nu mai cuteza să-l înfrunte.

### **Comentariu**

Joseph Fouché a reușit să prospere și să avanseze într-o perioadă zguduită de tulburări fără precedent, numai datorită măiestriei sale în exploatarea momentului potrivit. Din cariera sa avem de tras câteva învățăminte esențiale.

În primul rând, că este de o importanță capitală să înțelegi spiritul vremii. Fouché calcula întotdeauna cu două mutări înainte, găsea valul care să-l poarte către putere și se suia călare pe el. Trebuie să simți în permanență încotro se îndreaptă lucrurile, să anticipezi schimbările de direcție și de opinie, să nu pierzi niciodată vreo ocazie. Uneori, spiritul epocii nu este ușor de sesizat. Ca să-l recunoști, nu te lua după ceea ce se aude mai tare sau se vede mai bine; caută ideile aflate în stare latentă, care zac îngropate și hibernează în mintea oamenilor. Pregătește-te să-i întâmpini pe Napoleonii viitorului, în loc să te cramponezi de vestigiile trecutului.

În al doilea rând, identificarea curenților dominante de opinie nu presupune în mod necesar ralierea la ele. Orice mișcare socială puternică provoacă o contramișcare la fel de puternică și este înțelept să prevezi care ar fi această reacție, așa cum a procedat Fouché după executarea lui Robespierre. Decât să încaleci un val care se sparge de prima stâncă, mai bine așteaptă fluxul ce te va readuce la limanul puterii. În asemenea împrejurări, mizează pe reacția care stă să izbucnească și așază-te în avangarda ei.

În sfârșit, trebuie subliniat faptul că Fouché avea remarcabil de multă răbdare. Fără răbdarea aceasta ca sabie, dar și ca scut, nu vei reuși să te sincronizezi cu evenimentele și, în mod inevitabil, te vei trezi un ratat. Atunci când vremurile îi erau vitrege, Fouché nu încerca să le răstoarne cursul, să se mânie sau să se arunce, orbește, în luptă. Își păstra calmul, se retrăgea în planul din spate, ținându-se, răbdător, rețeaua de alianțe ce avea să-i servească drept bastion pentru următoarea ascensiune spre putere. Ori de câte ori s-a văzut într-o situație nefavorabilă, a mizat pe timp, despre care știa că va fi întotdeauna un aliat de nădejde, cu condiția să aibă răbdare. Așadar, recunoaște atât momentul când e cazul să dispari din centrul atenției, să te ascunzi în iarbă sau să te strecorești sub o piatră, cât și momentul când trebuie să-ți arăți

colții și să treci la atac

*Spațiul îl putem recupera, timpul, niciodată.*

**Napoleon Bonaparte, 1769 -1821**

*Domnul Shih avea doi fii: unul iubea învățătura, celălalt, războiul. Primul și-a expus principiile de morală în fața curții cuprinse de admirație a regatului Ch'i și a fost numit profesor, în vreme ce al doilea le-a vorbit despre strategie războinicilor curteni din regatul Ch'u și a fost făcut general. Domnul Meng cel sărac, auzind de aceste succese, i-a trimis și el pe cei doi fii ai săi să meargă pe urmele băieților Shih. Primul și-a expus principiile de morală la curtea din Ch'i, dar regele spus: „În prezent, țările se înfruntă cu violență și fiecare conducător se străduiește să-și înarmeze până în dinți trupele. Dacă aș sta să mă uit la palavrele acestui pedant îngâmfat, curând s-ar alege praful de regatul nostru”. Apoi, a pus ca tânărul să fie castrat. Între timp, fratele acestuia s-a dus să-și etaleze priceperea militară la curtea regatului Wei. Însă regele de acolo a spus: „Țara mea nu este o putere militară. Dacă ar fi să contez pe forță și nu pe diplomatie, într-o clipă am fi făcuți una cu pământul. Dacă, pe de altă parte, l-aș lăsa să plece pe acest bătauș țanțoș, el și-ar oferi serviciile altei țări și am da de necazuri”. Astfel, a pus ca tânărului să-i fie retezate picioarele. Amândouă familiile făcuseră exact același lucru, numai că una prinsese momentul potrivit, iar cealaltă acționase într-unul nepotrivit. Iată, așadar, că succesul depinde nu de calcul logic, ci de ritmul [evenimentelor].*

LIEH TZU, CITAT DIN *OGLINDA CHINEZEASCĂ*,  
DENNIS BLOODWORTH, 1967

## **CHEILE PUTERII**

Timpul este un concept artificial pe care oamenii l-au creat pentru a face mai suportabile și mai accesibile înțelegerii umane eternitatea și infinitatea universului. Din moment ce noi am elaborat conceptul de timp, suntem în măsură să-l și modelăm întrucâtva, ba să ne și jucăm cu el. Timpul copilului este lung și lent, ca o succesiune de întinderi vaste. Timpul omului matur zboară cu o viteză înspăimântătoare. Iată, deci, că totul depinde de percepția noastră, care, după cum bine știm, poate fi modificată în mod conștient. Acesta este elementul esențial în înțelegerea și practicarea artei sincronizării cu evenimentele. Dacă tulburarea lăuntrică generată de emoționalitate face timpul să se accelereze, concluzia logică este că, o dată ce ne controlăm reacțiile emoționale față de faptele exterioare, timpul își va încetini înaintarea. Această metodă modificată de a privi lucrurile tinde să „alungească” percepția viitorului, deschizând posibilitatea calmării temerilor sau furiei și predispunându-ne la răbdarea care este condiția principală a stăpânirii artei de a exploata momentul potrivit.

*Sultanul [Persiei] condamnase la moarte doi oameni. Unul dintre ei, știind cât ține sultanul la armăsarul său, s-a oferit ca, în schimbul vieții și în răstimp de un an, să învețe calul să zboare. Închipuindu-și cât de bine ar fi să călărească singurul armăsar zburător din lume, sultanul s-a învoit. Celălalt condamnat s-a uitat la prietenul său,*

*nevenindu-i să-și creadă ochilor: „Păi, știi prea bine, caii nu zboară. Ce ți-a venit să umbli cu aiureli dintr-astea? Nu faci decât să amâni inevitabilul.” „Ba nu”, a zis cel dintâi „De fapt, mi-am oferit patru șanse la libertate. Prima, ca în acest an, sultanul să moară. A doua, să mor eu. A treia, să moară calul. „Și a patra... să-l învăț într-adevăr să zboare.”*

ARTA PUTERII, R. G. H. SIU, 1979

Avem de-a face cu trei feluri de timp, fiecare prezentând probleme rezolvabile prin abilitate și antrenament. În primul rând, există timpul îndelungat – dilatat în ani întregi, care poate fi „stăpânit” prin răbdare și corecții ușoare de direcție. Cu timpul îndelungat trebuie să umblăm cu grijă, atitudinea cea mai potrivită fiind, în general, una defensivă – este arta de a nu acționa impulsiv, de a aștepta ocazia prielnică. În al doilea rând, există timpul impus – un interval limitat, pe care îl putem utiliza ca pe o armă ofensivă, pentru răsturnarea planurilor de sincronizare ale adversarilor. În sfârșit, există un timp de finalizare – când planul trebuie executat cu toată viteza și forța. Am așteptat, am găsit momentul și am trecut la acțiune fără ezitare.

**Timpul îndelungat.** Celebrul pictor Chou Yung, trăitor în secolul al XVII-lea, pe vremea dinastiei Ming, ne povestește o întâmplare care i-a schimbat pentru totdeauna felul de a fi. Într-o după amiază târzie de iarnă, s-a pornit să viziteze un oraș de pe celălalt mal al fluviului pe țărmul căruia se afla orașul său. Luase cu el câteva cărți și documente importante și plătise unui băiat să-l ajute să le care. Pe când podul plutitor se apropia de malul celălalt, Chou Yung l-a întrebat pe cârmaci dacă va avea timp să ajungă în oraș înainte de a se închide porțile, pentru că era ceva drum până acolo și începuse să se întunece. Cârmaciul i-a aruncat o privire băiatului, s-a uitat la legăturica în care erau cărțile și documentele și a răspuns: „Da, dacă nu o să mergeți prea repede”.

Când au plecat la drum, însă, soarele era pe cale să apună. Temându-se că ar putea găsi porțile cetății încuiate și că ar fi siliți să petreacă noaptea în afara zidurilor, pe unde mișunau tâlharii de prin partea locului, Chou și băiatul au luat-o la picior din ce în ce mai repede, până când au început să alerge de-a binelea. Deodată, sfoara cu care erau legate cărțile și documentele s-a rupt și toate hârtiile s-au împrăștiat pe jos. Le-au trebuit câteva minute bune ca să le adune și să lege pachetul la loc, și pe când au ajuns, porțile orașului erau deja zăvorâte – era prea târziu.

Dacă iuțești pasul de frică sau nerăbdare, îți creezi o sumedenie de probleme pe care ești silit să te oprești ca să le rezolvi, astfel încât, până la urmă, pierzi mai mult timp decât dacă nu te-ai fi grăbit. Se întâmplă uneori ca cei grăbiți să înainteze mai repede, dar hârtiile li se împrăstie peste tot, se ivesc primejdii neașteptate și au mereu o mare bătaie de cap cu soluționarea dificultăților pe care și le-au creat singuri. Există situații când cea mai bună mișcare în fața pericolului este tocmai să te abții de la a face vreo mișcare – să aștepți, în mod deliberat, și să reduci viteza. O dată cu trecerea timpului, ți se vor prezenta ocazii favorabile ce nici măcar nu ți le-ai fi imaginat.

Așteptarea presupune exercitarea unui control strict nu numai asupra propriilor tale stări emoționale, ci și ale colegilor sau aliaților tăi, care, luând, în chip eronat, acțiunea drept putere, ar încerca să te împingă, impulsivi, să treci la fapte. Pe de altă

parte, îți poți încuraja rivalii să comită acest gen de greșeală: dacă îi lași să se repeadă orbește, în plină primejdie, în timp ce tu faci un pas îndărăt și aștepți, curând vei vedea că vine și momentul potrivit ca să intervii și să aduni cioburile. Aceasta a fost înțeleaptă strategie de bază a marelui împărat Tokugawa Ieyasu, din Japonia începutului de secol al XVII-lea. Atunci când predecesorul său, încăpățânatul Hideyoshi, sub ordinele căruia slujise în calitate de general, a pus la cale o pripită invazie a Coreei, Ieyasu a preferat să stea deoparte. Știa că invazia avea să fie un dezastru și că va duce la căderea lui Hideyoshi. E mai bine să aștepți cu răbdare, pe linia de tușă, chiar vreme de mulți ani, pentru ca apoi să fii în măsură să preiei puterea, la momentul potrivit – adică exact așa cum a procedat, cu mare măiestrie, Ieyasu.

#### PĂSTRĂVIȚA ȘI PORCUȘORUL

*În luna mai, un pescar stătea cu undița pe malul Tamisei, cu o muscă artificială în cârlig. A aruncat momeala cu atâta artă, încât o păstrăviță tinerică se și repezea s-o apuce, când mamă-sa a oprit-o. „Niciodată”, i-a spus ea, „niciodată, copila mea, să nu te grăbești atunci când te pot pândi pericole. Acordă-ți timp destul ca să te gândești înainte de a-ți asuma un risc ce ți-ar putea fi fatal. De unde știi că arătarea aceea este chiar o muscă și nu vreo capcană a dușmanului? Lasă mai întâi pe altcineva să facă această experiență. Dacă e o muscă, primul atac va da probabil greș, dar al doilea poate fi încercat dacă nu cu succes, atunci măcar fără risc.”*

*Nici nu încheiase bine păstrăvița-mamă ce avusese de spus, că un porcușor a apucat pretinsa muscă și a devenit pildă grăitoare pentru fiica cea nesocotită, despre cât de mare însemnătate avea sfatul mamă-sii.*

FABULE, ROBERT DODSLEY, 1703 -1764

Nu este vorba de a încetini timpul ca să trăiești mai mult sau să guști mai pe îndelete clipa trecătoare, ci ca să joci mai bine jocul puterii. În primul rând, atunci când mintea îți este eliberată de zăpăceala permanentelor probleme urgente, vei vedea mai departe în viitor. În al doilea rând, vei fi capabil să rezisti momelilor pe care oamenii ți le plimbă pe sub nas și vei evita să ajungi unul dintre fraierii grăbiți să se năpustească în capcană. În al treilea rând, vei dispune de o marjă mai mare, care să-ți asigure flexibilitatea. Ți se vor ivi, în mod inevitabil, ocazii favorabile neașteptate, pe care le-ai fi pierdut dacă ai fi iuțit pasul. În al patrulea rând, nu vei trece de la un lucru la altul fără să finalizezi nici unul. Așezarea unei temelii de putere solide necesită, uneori, ani întregi – ai grijă să torni bine betonul. Nu fi un meteor, care strălucește doar o clipă – singurul succes durabil este acela construit încet și sigur.

În sfârșit, încetinirea ritmului îți va crea o perspectivă mai clară asupra timpului în care trăiești, ajutându-te să te detașezi din punct de vedere, emoțional ca să distingi mai limpede contururile evenimentelor ce urmează. Cei grăbiți se înșală adeseori luând fenomenele episodice și de suprafață drept evenimente decisive și văzând numai ce doresc să vadă. Este cu mult mai bine să percepi clar realitatea, oricât ar fi ea de neplăcută și oricât ți-ar îngreuna ducerea la bun sfârșit a planurilor.

**Timpul impus.** Ca să reușești să impui timpul, secretul constă în

compromiterea planificării temporale a altora – îi determini să se pripească, îi silești să aștepte, îi obligi să-și schimbe ritmul de înaintare, le distorsionezi percepția timpului. Perturbând calculele de timp ale adversarilor, dar rămânând tu însuți răbdător și calm, îți oferi un răgaz în plus, ceea ce înseamnă că jocul este pe jumătate câștigat.

În 1473, marele sultan turc Mahomed Cuceritorul i-a poftit pe unguri să vină la negocieri ca să se pună capăt unui război în care cele două țări se aflau angajate de ani întregi. Când emisarul ungur a sosit la Înalta Poartă și tratativele trebuiau să înceapă, demnitarii turci s-au scuzat plini de umilință – sultanul tocmai părăsise capitala, Istanbul, ca să se războiască împotriva unui vechi dușman, Uzun Hasan, dar, cum ținea să încheie cât mai repede pacea cu ungurii, îl invita pe trimisul lor să i se alăture pe câmpul de bătălie.

Până să ajungă ungurul la locul cu pricina, Mahomed deja plecase către est, în urmărirea acestui dușman al său care se mișca atât de iute. Așa s-au petrecut lucrurile de câteva ori. Când emisarul ajungea undeva, turcii îl copleșeau cu daruri, îi ofereau ospete și îl răsfățau cu ceremonii plăcute, dar care îi consumau timpul. În cele din urmă, sultanul l-a înfrânt pe Uzun Hasan și s-a întâlnit cu solul ungur. Condițiile pe care dorea să le impună Ungariei erau însă excesiv de aspre. După câteva zile, negocierile au luat sfârșit, fiindcă nu se ieșise din impas. Pe sultan acest lucru nu îl deranja câtuși de puțin. De fapt, asta și dorise. Planificându-și campania împotriva lui Uzun, știa că, dacă își concentra trupele în est, flancul său vestic avea să rămână vulnerabil. Ca să împiedice Ungaria să profite de această slăbiciune și de faptul că atenția sa era îndreptată altundeva, i-a aruncat momeala tratativelor de pace, impunându-i să aștepte – adică să facă ce voia și când voia el.

A-i face pe oameni să aștepte constituie o modalitate esențială de a le impune timpul tău – cu condiția ca ei să nu-și dea seama care îți sunt scopurile. Tu controlezi ceasul, iar ei zac în purgatoriu – ceea ce îi demoralizează și îți oferă ocazii favorabile să îi lovești. Și procedeul opus are un efect la fel de puternic: îți obligi adversarii să acționeze în grabă. La început, ia-i încet pentru ca apoi brusc să exerciți presiuni asupra lor și să le creezi senzația că sunt copleșiți și depășiți de evenimente. Oamenii care nu au timp să se gândească vor comite greșeli – planifică-le tu etapele și nu le da răgaz nici să respire. Aceasta este tehnica a cărei aplicare o admira Machiavelli la Cesare Borgia; în timpul tratativelor, pe neașteptate, insista vehement asupra unei hotărâri, dând peste cap planurile adversarului și punându-i la grea încercare răbdarea. Căci cine ar fi îndrăznit să-l facă pe Cesare Borgia să aștepte?!

Joseph Duveen, faimosul negustor de tablouri, știa că dacă îi dă termen limită unui client nedecis ca John D. Rockefeller – spunându-i, de pildă, că lucrarea trebuie să fie scoasă din țară, pentru ca să ajungă la un alt magnat care ținea s-o achiziționeze – el o cumpăra în ultima clipă. Freud remarcase că pacienții cărora li se administra de ani întregi terapia psihanalitică, fără să se constate ameliorări, își reveneau în mod miraculos atunci când li se fixa data limită pentru încetarea tratamentului. Celebrul psihanalist Jacques Lacan a utilizat diverse variante ale aceleiași tehnici – de exemplu, pune capăt obișnuitei ore de terapie după doar zece minute, fără avertisment. După ce repeta de câteva ori acest lucru, pacienții ajungeau la concluzia că era preferabil să profite cât mai mult de timpul avut la dispoziție și evitau să piardă minute în șir



pălăvrăgind fără să spună nimic cu adevărat important. Astfel, termenul limită constituie o metodă ce dă rezultate clare. Închide toate porțile nehotărârii și forțează oamenii să ia decizii sau să treacă direct la subiect – nu-i lăsa să te facă să joci după cum cântă ei și să-ți impună condițiile lor drastice. Nu le da timp.

Oamenii de spectacol (mai ales iluzioniștii) sunt adevărați experți în manipularea și impunerea timpului dorit de ei. Houdini reușea adesea să se elibereze din cătușe în doar câteva minute, dar prelungea suspansul până la o oră – pe cei din public îi treceau apele, pentru că timpul părea să se oprească în loc. Acești artiști și-au dat seama dintotdeauna că cea mai bună metodă de a altera percepția temporală o reprezintă încetinirea ritmului. Suspansul, după cum se înțelege de la sine, constituie „suspendarea”, adică „întreruperea” cu efect năucitor a curgerii secundelor, minutelor și așa mai departe – cu cât mâinile magicianului se mișcă mai lent, cu atât îi este acestuia mai ușor să creeze iluzia vitezei și să-și silească spectatorii să creadă că iepurașul apare instantaneu din pălărie. Renumitul prestidigitator din secolul al XIX-lea, Jean-Eugène Robert-Houdin a explicat limpede acest efect: „Cu cât este povestea narată mai rar, cu atât pare mai scurtă.”

În plus, dacă reduci viteza, ceea ce faci tinde să pară mai interesant, publicul se supune ritmului tău, de parcă s-ar afla în transă. Este o stare în care timpul trece pe lângă tine într-un vârtej delicios. Trebuie să te deprinzi și tu să practici asemenea iluzionisme, care, ca și puterea hipnotizatorului, alterează perceperea temporală.

**Timpul de finalizare.** Poți foarte bine să-ți faci jocul cu cea mai mare artă – așteptând, cu răbdare, momentul potrivit pentru acțiune și derutându-ți rivalii prin perturbarea capacității lor de a-și coordona și respecta etapele plănuite – toate acestea nu înseamnă nimic decât dacă știi cum să ajungi la linia de finiș. Să nu te numeri printre oamenii care par a fi niște monumente ale răbdării, când, în realitate, așteptarea lor pornește din teama de a trece la fapte sau de a finaliza lupta. Răbdarea rămâne fără valoare dacă nu se împletește cu voința de a-ți elimina necruțător adversarul, îndată ce se ivește momentul prielnic. Așteaptă atât cât este necesar, însă când vine clipa propice, acționează rapid. Folosește viteza ca să-ți paralizezi dușmanul, ca să-ți acoperi greșelile pe care le vei fi comis pe parcurs și ca să-i impresionezi pe toți prin aura ta de autoritate, de om în stare să-și fructifice efortul.

Demonstrând răbdarea unui îmblânzitor de șerpi, atragi reptila să iasă din coșul de nuiete ademenind-o cu ritmuri calme, repetate obsesiv. Odată ce șarpele a ieșit, însă, crezi că ar fi înțelept să-ți plimbi degetele pe lângă capul lui, riscându-ți viața? Nu există nici un motiv să ratezi finalizarea sau să te abați, fie și cu o iotă, de la încheierea planificată. Arta ta de a stăpâni timpul nu poate fi judecată decât după cum procedezi cu timpul de finalizare – după cum izbutești să-ți modifichi ritmul și să aduci lucrurile la un final rapid și definitiv.

### **Imagine:**

Șoimul. Răbdător și lent, se învâрте în cerc sus, pe cer, și nimic nu scapă privirii lui sfredelitoare. Cei de jos nici nu își dau seama că sunt urmăriți. Deodată, când vine clipa, șoimul plonjează în picaj, cu o rapiditate de care nu te poți apăra. Înainte ca

prada să înțeleagă ce i se întâmplă, ghearele șoimului o strâng ca o menghină și o ridică în înaltul cerului.

### **Ultimul cuvânt:**

*În viața oamenilor vine câte-un val/Pe care, de-l încaleci, ajungi la fericire/Dar dacă-l pierzi, toată călătoria vieții/Sfârșește în amar și jeluire.*

*(Julius Caesar, William Shakespeare, 1564-1616)*

### **CONTRAARGUMENT**

Puterea nu se câștigă dacă lași frâul din mâini și pe tine însuși în voia evenimentelor. Într-o anumită măsură, timpul poate fi dirijat – altminteri nu vei fi altceva decât victima sa vrednică de milă. Ca atare, această lege nu admite contraargument.

## **L E G E A**

### **36**

## **DISPREȚUIEȘTE LUCRURILE PE CARE NU LE POȚI AVEA - CEA MAI BUNĂ RĂZBUNARE ESTE SĂ LE IGNORI**

### **ARGUMENT**

*Dacă recunoști că ai fie și cea mai mărunță problemă, de fapt, o creezi și îi conferi credibilitate. Cu cât acorzi o mai mare atenție adversarului, cu atât îi consolidezi poziția; adeseori, o greșală mică devine vizibilă abia când încerci s-o îndrepti. În unele situații, este preferabil să lași lucrurile așa cum sunt. Dacă dorești ceva ce nu poți obține, arată că nici nu te interesează. Disprețuiește ceea ce îți este inaccesibil și vei fi considerat un om superior.*

### **ÎNCĂLCAREA LEGII**

Conducătorul rebelilor mexicani, Pancho Villa, a început prin a fi șeful unei bande de tâlhari, dar după izbucnirea revoluției, în 1910, a devenit un soi de erou popular: prăda trenurile și împărțea banii săracilor, făcea incursiuni îndrăznețe și cucerea femeile în nu puține escapade amoroase. Isprăvile lui fascinau. În ochii americanilor, părea un om aparținând altei epoci, un fel de aliaj între Robin Hood și Don Juan. După câțiva ani de lupte sângeroase, însă, generalul Carranza a ieșit învingător. Înfrânate, trupele lui Pancho Villa s-au întors acasă, în părțile de nord ale statului Chihuahua. Armata s-a risipit, iar conducătorul ei a revenit la vechea sa ocupație de bandit, pierzându-și mult din popularitate. În cele din urmă, poate din

disperare, Villa a început să-i dușmănească pe americani, pe „gringos”, învinuindu-i de toate năpastele ce dăduseră peste el.

În martie 1916, a atacat orașul Columbus, din statul New Mexico. Dând năvală pe străzi, ca niște bezmetici, el și bandiții săi au ucis șaptesprezece soldați și civili americani. Asemenea unor numeroși cetățeni ai Statelor Unite, președintele Woodrow Wilson îl admirase pe acest om. Oricum, însă, tâlharul trebuia pedepsit. Consilierii lui Wilson l-au îndemnat să trimită trupe în Mexic și să-l captureze. Dacă o țară atât de puternică precum Statele Unite nu riposta atunci când teritoriul îi fusese invadat de o armată străină, susțineau ei, faptul ar fi putut crea o impresie foarte proastă. Mai mult decât atât, argumentau ei în continuare, mulți americani îl considerau pe președinte pacifist, iar opinia publică se îndoia de valoarea pacifismului ca reacție în fața violenței. Wilson trebuia, așadar, să facă dovada „stofei” și bărbăției sale și să dispună folosirea forței.

### VULPEA ȘI STRUGURII

*O vulpe hămesită [...] a văzut un ciorchine de struguri ce păreau să strălucească, zemoși și purpurii, cum atârnav deasupra ei pe spalier.*

*Grozav i-ar mai fi plăcut să-și încropească prânzul cu ei, dar când a încercat în zadar să ajungă să-i ia, fiindcă erau prea sus, și-a zis:*

*„Ei, oricum cred că sunt prea acri, buni numai pentru proștii cei care nu știu să aleagă!”*

*Și nu a fost oare vulpea mai înțeleaptă când și-a spus că strugurii erau necopți decât să se fi pus pe jeluie că nu-i putea culege?*

FABULE, JEAN DE LA FONTAINE, 1621-1695

Asupra lui Wilson se exercitau presiuni intense și înainte de a trece o lună de la incident, cu acordul guvernului Carranza, a deplasat în Mexic o armată de zece mii de soldați cu misiunea de a-l captura pe Villa. Operațiunea a primit numele de „Expediție de pedepsire”, iar la comanda ei a fost desemnat generalul John J. Pershing, care învinsese gherilele din Filipine și „pieile roșii” din părțile de sud-vest ale Statelor Unite. Nu încăpea îndoială că Pershing avea să-l găsească pe bandit și să-l biruiască.

Expediția de pedepsire a devenit capul de afiș al actualității și, pe lângă armată, s-au îngrămădit zeci și zeci de reporteri. Campania, consemnau ei, urma să fie un test al puterii Statelor Unite. Soldații erau dotați cu armamentul cel mai modern din lume, comunicau prin radio și aveau asigurate misiunile de recunoaștere de către aviație.

În cursul primelor câteva luni, trupele s-au împărțit în unități mici care să caute cu atenție prin zonele sălbatice din nordul Mexicului. Americanii anunțaseră că oferă o recompensă de cincizeci de mii de dolari pentru orice informație care ar avea ca rezultat capturarea lui Villa. Dar mexicanii, după ce se simțiseră dezamăgiți atunci când acesta își reluase activitatea banditească, acum reîncepuseră să-l idolatrizeze pentru că îi ținea piept puternicei armate americane. S-au apucat să-i dea lui Pershing tot felul de indicii și informații false; că Villa fusese văzut în cutare sat sau că era în cutare ascunzătoare din munți – avioanele erau trimise imediat să cerceteze regiunea, soldații se porneau la drum în aceeași direcție. Degeaba. Banditul cel șiret părea

întotdeauna cu un pas înaintea militarilor americani.

Până în vară, expediția ajunsese să-și ridice efectivele la o sută douăzeci și trei de mii de oameni. Sufereau din cauza căldurii ucigătoare, a țăntarilor, a sălbăticiilor terenului. Târându-și picioarele prin praful unei țări în care deja se simțeau detestați, aceștia și-au atras atât furia localnicilor, cât și pe aceea a guvernului mexican. La un moment dat, Pancho Villa s-a ascuns într-o peșteră din munți, că să aștepte să i se vindece rana de glonț cu care se alesese dintr-o ciocnire cu armata mexicană. Privind de sus, din cuibul său de vultur, putea să-l vadă pe Pershing în fruntea trupelor sale epuizate, trecând de la un munte la altul în căutarea sa, fără a reuși să se apropie de țintă.

*Odată, când G. K. Chesterton și-a văzut opiniile economice criticate sarcastic într-un articol semnat de George Bernard Shaw, prietenii săi au așteptat în zadar să-i citească replica. Istoricul Hilaire Belloc i-a și reproșat lipsa de reacție. „Dragul meu Belloc, i-a spus Chesterton, dar deja i-am răspuns. Pentru un om cu spiritul lui Shaw, tăcerea este unica replică de nesuportat. „*

*CĂRȚULIA DE DOI BANI A ANECDOTELOR, CLIFTON FADIMAN, ED., 1985*

Până în mijlocul iernii, banditul a continuat să se joace de-a pisica și șoarecele cu americanii, care începuseră să privească „afacerea Villa” ca pe un fel de farsă de bâlci – de fapt, ajunseseră din nou să-l admire pe cel pe care trebuiau să-l vâneze, respectându-l pentru ingeniozitatea lui în a evita și măcina prin uzură o forță militară superioară. În ianuarie 1917, Wilson a sfârșit prin a-i ordona lui Pershing să se retragă. Pe când trupele parcurgeau drumul spre granița Statelor Unite, grupurile rebele le urmăreau, obligându-i pe americani să-și folosească aviația pentru a proteja ariergarda. Expediția de pedepsire se pedepsise singură, eșuând într-o retragere dintre cele mai umilitoare cu putință.

### **Comentariu**

Woodrow Wilson a organizat acțiunea ca pe o demonstrație de forță, intenționând să-i dea lui Pancho Villa o lecție dură și, totodată, să arate lumii întregi că nimeni, oricât de însemnat sau de neînsemnat, nu putea ataca puternicele State Unite fără a avea de suportat consecințele. Planul fusese ca această campanie să dureze câteva săptămâni, după care Villa și bandiții lui urmau să fie uitați.

Numai că socoteala din târg nu s-a potrivit cu cea de acasă. Cu cât trecea timpul, cu atât ieșeau mai tare în evidență incompetența americanilor și istețimea lui Villa. Curând, ceea ce lumea a dat uitării a fost nu banditul, ci incursiunea care a declanșat întreaga tevatură. Cum un incident minor constituise cauza unei conjuncturi internaționale jenante și pe măsură ce, furioși, americanii trimiteau alte și alte trupe, disproporția dintre urmăritor și urmărit (care, în plus, mai și reușea să nu fie prins) a împins lucrurile în ridicol. Și, colac peste pupăză, această acumulare uriașă de personal și material militar fusese silită să părăsească împleticit Mexicul, umilită. Expediția de pedepsire avusese efectul opus celui scontat: Villa nu numai că a rămas liber, dar a devenit mai popular ca oricând.

## MĂGARUL ȘI GRĂDINARUL

*Cândva, prin cine știe ce întâmplare, un măgar și-a pierdut coada, lucru care îl făcea să sufere cumplit. A căutat-o peste tot, închipuindu-și, prostul de el, că și-ar fi putut-o pune la loc. A străbătut pajiștea și a intrat într-o grădină. Văzându-l și nefiind în stare să stea cu mâinile în sân și să-l lase să-i strice florile, grădinarul s-a înfuriat la culme și, fără să mai țină seama deloc de pedeapsa cu stâlpul infamiei, s-a repezit la măgar, i-a retezat amândouă urechile și l-a mânat cu biciul afară din grădină. Astfel, după ce că își jelea pierderea cozii, măgarul s-a trezit cu un necaz încă și mai mare, rămânând și fără urechi.*

FABULE, PILPAY, INDIA, SECOLUL AL IV-LEA

Cum altfel ar fi trebuit Wilson să acționeze? Ar fi putut face presiuni asupra guvernului Carranza, determinându-l să-l prindă pe Villa prin forțe proprii. Sau, întrucât numeroși mexicani se săturaseră deja de bandit înainte de declanșarea operațiunii armate a americanilor, ar fi putut să se pună de acord cu ei, pe tăcute, și să le câștige sprijinul pentru o incursiune de mult mai mică amploare, la capătul căreia să-l captureze. O altă soluție ar fi reprezentat-o organizarea unei capcane de partea americană a graniței cu Mexicul, în așteptarea următorului raid al lui Villa. Ori, în sfârșit, ar fi putut, pur și simplu, să ignore, pentru moment, întregul incident și să-l lase pe mexicani să rezolve problema Villa așa cum doreau ei.

Ține minte: *tu decizi* dacă ceva te supără. Poți la fel de bine să nu-l bagi în seamă pe cel care te deranjează și să socotești chestiunea ca prea lipsită de importanță și prea nedemnă de a i se acorda interes. Aceasta și nu alta este metoda care demonstrează forță. Situațiile la care nu reacționezi nu au cum să te târască în conflicte inutile. Mândria ta nu are absolut nimic de-a face cu această atitudine. Cea mai dură lecție pe care i-o poți administra unui flecușteț agasant este să-l condamni la uitare ignorându-l. Dacă nu este cu putință să-l ignori (Pancho Villa omorâse cetățeni americani), atunci plănuiește în secret, împreună cu alții, să scapi de el, dar niciodată, sub nici un motiv, să nu atragi atenția asupra acestei supărătoare „cantități neglijabile”, ce ar putea fugi sau pieri de la sine. Dacă îți irosești timpul și energia în asemenea lucruri, este numai vina ta. Învață să joci și cartea disprețului. Deprinde-te să treci impasibil pe lângă ceea ce, de fapt, nu are cum să-ți lezeze interesele de perspectivă.

*la gândește-te: guvernul vostru a plătit o sută treizeci de milioane de dolari pentru încercarea de a mă prinde, l-am purtat printr-o țară aspră și muntoasă. Uneori, au făcut și câte cincizeci de mile dintr-un foc, fără apă de băut. Nu aveau nimic, decât soarele și țânțarii. [...] Și nu s-au ales cu nimic.*

**Pancho Villa, 1878-1923**

## RESPECTAREA LEGII

În anul 1527, regele Henric al VIII-lea al Angliei a hotărât să găsească un mijloc de a scăpa de soția sa, Caterina de Aragon. Caterina nu reușise să-i dăruiască fiul pe

care și-l dorea, moștenitorul de parte bărbătească ce ar fi asigurat continuitatea dinastică, iar regele credea că știe și de ce: citise undeva, în Biblie, că „dacă un bărbat o ia de nevastă pe femeia fratelui său, necurat lucru este, căci el despoaie goliciunea fratelui; aceștia vor rămâne fără de copii.” Înainte de a se căsători cu Henric, Caterina fusese măritată cu Arthur, fratele mai mare al acestuia, care, însă, murise la cinci luni după nuntă. Henric a așteptat răstimpul convenit și apoi s-a cununat cu văduva.

Caterina era fiica regelui Ferdinand și a reginei Isabella ai Spaniei, iar această căsătorie cu Henric garanta o alianță prețioasă pentru cele două țări. Caterina, însă, trebuia să-l asigure pe noul ei soț că prima ei căsătorie, de atât de scurtă durată, nu se consumase, de fapt, niciodată. Altminteri, Henric ar fi considerat unirea lor ca incestuoasă, iar formalitatea cununiei, ca nulă și neavenită. Caterina susținea că se remăritase virgină, iar papa Clement al VII-lea a sprijinit-o acordând noii căsătorii binecuvântarea sa apostolică, ceea ce, firește, nu ar fi făcut dacă ar fi considerat-o un incest. Dar, după un număr de ani de căsnicie, Caterina nu a adus pe lume nici un fiu și prin preajma anului 1521, a intrat la menopauză. Pentru rege, toate acestea nu puteau însemna decât un singur lucru: că regina mințise în legătură cu virginitatea ei, deci, că Dumnezeu îi pedepsea pentru o căsătorie incestuoasă.

#### BOUL CEL MIRACULOS

*Odată, cum era și șef al poliției imperiale, ministrul justiției Tokudaiji ținea o întrunire cu oamenii săi la poarta de mijloc, când un bou care aparținea unui funcționar pe nume Akikane, a scăpat de unde fusese priponit și a intrat în pavilionul ministerului. S-a urcat pe estrada pe care ședea ministrul și s-a culcat acolo, rumegând liniștit. Toată lumea era sigură că aceasta reprezenta o minune și un semn rău și insista ca boul să fie dus de îndată la un prezicător yin-yang. Însă primul-ministru, tatăl ministrului justiției, a spus: „Un bou nu alege. Are picioare și nu există loc pe unde să nu umble. Nu are nici un rost să i se ia unui funcționar prost plătit animalul, de care are nevoie ca să vină la curte.” I-a dat omului boul înapoi și, după aceea, a pus să fie schimbată rogojina pe care stătuse. Nu a urmat nici un eveniment neplăcut [dintre cele de care se temuseră cei de față]. Se spune că dacă vezi vreo minune și refuzi s-o iei drept minune, caracterul ei miraculos dispare.*

*ESEURI DESPRE LENE, KENKŌ, JAPONIA, SECOLUL AL XIV-LEA*

Exista însă și un alt motiv pentru graba lui Henric de a scăpa de Caterina: regele se îndrăgostise de o femeie mai tânără, Anna Boleyn. Nu numai că o iubea, dar dacă o lua de soție, mai putea spera să capete de la ea un moștenitor legitim al tronului Angliei. Căsătoria cu Caterina trebuia anulată. În vederea obținerii anulării, Henric era obligat să se adreseze Vaticanului. Papa Clement, însă, nu și-ar fi dat niciodată acordul.

Prin vara anului 1527, în Europa a început să circule zvonul că regele Angliei avea să încerce imposibilul – adică să-și anuleze căsătoria împotriva dorinței papei. Caterina nu voia să cedeze, cu atât mai puțin să se ducă la mănăstire, așa cum o îndemna Henric. Dar el își avea strategia sa: a încetat să mai doarmă în același pat cu ea, considerând-o cumnată, și nu soție legitimă și insista să o numească „prințesa

văduvă de Wales”, titlul ei de după moartea lui Arthur. În sfârșit, în 1531, a exilat-o de la curte, expediind-o într-un castel îndepărtat. Papa i-a ordonat regelui s-o aducă înapoi, amenințându-l cu excomunicarea, pedeapsa cea mai îngrozitoare ce i se poate da unui catolic. Henric nu numai că a ignorat amenințarea proferată de Roma, ci a continuat să afirme dizolvarea căsătoriei sale cu Caterina, iar în 1533, s-a însurat cu Anna Boleyn.

Papa Clement a refuzat să recunoască noul mariaj, însă lui Henric nu-i mai păsa – deja decisese să respingă tutela catolicismului roman și să întemeieze biserica Angliei, în fruntea căreia să se afle regele însuși. Astfel, după cum era și de așteptat, recent constituita biserică anglicană a proclamat-o pe Anna Boleyn regină de drept a țării.

Papa a recurs la toate metodele de presiune de care dispunea – nici una nu a dat rezultat. Pur și simplu, englezul îl ignora. Clement se afla în culmea furiei: nimeni nu cutezase vreodată să-l trateze cu atâta dispreț. Henric îl umilise, iar el nu avea cum riposta. Nici chiar excomunicarea (cu care continua să-l amenințe, fără a o decreta) părea să nu mai conteze.

La rândul ei, și Caterina suporta greu disprețul fostului ei soț. A încercat să ia atitudine, dar cuvintele ei nu au impresionat pe nimeni și, curând, nici nu a mai găsit om dispus să le asculte. Departe de curte, ignorată de rege, înnebunită de mânie și frustrare, Caterina s-a îmbolnăvit și, în 1536, a murit de pe urma unei tumori canceroase localizate în zona inimii.

### **Comentariu**

Atunci când acorzi atenție unei persoane, tu și cu ea deveniți un fel de parteneri, fiecare acționând la și în funcție de acțiunile și reacțiile celuilalt. Astfel, îți pierzi inițiativa. Toate interacțiunile au o dinamică a lor: când îi bagi în seamă pe alții, fie și numai ca să te lupți cu ei, devii vulnerabil la influența lor. Dacă Henric ar fi declanșat un conflict deschis cu Caterina, s-ar fi văzut atras într-un hățiș de argumentări fără sfârșit, care i-ar fi slăbit hotărârea și l-ar fi învins, epuizându-l (Caterina era o femeie puternică și încăpățânată). Dacă ar fi încercat s-o convingă să-și schimbe afirmația vizând valabilitatea căsătoriei sau ar fi început să negocieze un compromis cu Vaticanul, s-ar fi trezit împotmolit, fiindcă tactica preferată a lui Clement era să lase timpul să rezolve lucrurile și să obțină ceea ce papii obțineau dintotdeauna, adică atuul ultimului cuvânt.

*Având în vedere aceste lucruri, este recomandabil ca, din când în când, să le lași pe toate cunoștințele tale – fie bărbați, fie femei – să simtă că te-ai putea foarte bine lipsi de compania lor. Aceasta va întări prietenia. Ba mai mult: nu strică, față de cei mai mulți oameni, să pui, uneori, câte un grăunte de dispreț în felul în care îi tratezi. Aceasta îi va face cu atât mai mult să-ți prețuiască prietenia. Chi non stima, vien stimato, după cum spune un subtil proverb italian – a nu arăta prețuire, înseamnă a-ți atrage prețuire. Dar dacă, într-adevăr, avem o părere foarte bună despre cineva, ar trebui să i-o ascundem ca pe un delict. Nu este un lucru prea plăcut, dar este drept. În fond, nici un câine nu va suferi să fie tratat cu prea multă blândețe, cu atât mai*

*puțin un om.*

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788-1860

Henric nu ținea să ajungă într-o asemenea situație, drept care a făcut un joc de putere cu efect devastator: disprețul total. Ignorând oamenii, îi desființezi. Această atitudine îi destabilizează și-i înfurie, dar cum nu au relații directe cu tine, nu pot acționa în nici un fel.

Aceasta este partea ofensivă a legii. Atutul disprețului are o putere imensă întrucât te plasează în postura celui care dictează condițiile conflictului. Războiul este purtat așa cum vrei tu. Iată „poza” puterii supreme: tu ești regele și ignori pe cine te ofensează. Urmărește numai cât de tare îi înfurie pe oameni tactica aceasta – jumătate din ceea ce fac este menit să-ți atragă atenția, iar atunci când nu le-o mai acorzi, dau din mâini și din picioare, înecându-se de frustrare.

#### MAIMUȚA ȘI MAZĂREA

*O maimuță ducea doi pumni de mazăre. Un bob i-a scăpat pe jos. A încercat să-l culeagă, și a scăpat altele douăzeci. A încercat să le culeagă pe cele douăzeci, și le-a scăpat pe toate. Apoi s-a înfuriat, a împrăștiat mazărea în toate direcțiile și a luat-o la fugă.*

FABULE, LEV TOLSTOI, 1828-1910

*OMUL: Pocnește-l – te va ierta. Măgulește-l – ar putea să-ți simtă sau nu nesinceritatea. Dar ignoră-l și te va urî de moarte.*

**Caravana viselor, Idries Shah, 1968**

#### CHEILE PUTERII

Dorința creează adesea efecte paradoxale: cu cât vrei mai mult un lucru, cu atât te străduiești mai tare să-l obții și... cu atât mai frecvent îți scapă. De parcă dorința ar fi direct proporțională cu respingerea. Se întâmplă așa tocmai pentru că această dorință este prea puternică, situație în care oamenii se comportă stângaci sau chiar încep să se teamă. Dorința necontrolată te face să pari slab, lipsit de valoare, jalnic.

E necesar să întorci spatele lucrului dorit, să arăți dispreț și dezinteres. Aceasta este reacția care va face persoanele urmărite să-și iasă din minți. Vor răspunde cu o altă dorință – a lor: aceea de a-ți crea impresie, pur și simplu; poate, ca să te cucerească, poate, ca să-ți facă rău. Dacă vor să te cucerească, înseamnă că ai trecut cu bine de prima etapă din planul tău de a le seduce. Dacă vor să-ți facă rău, înseamnă că le-ai perturbat echilibrul și le-ai obligat să joace după regulile impuse de tine (vezi Legile 8 și 39, asupra momentelor cu care îi amăgești pe oameni ca să-i oblige să acționeze).

Disprețul se numără printre prerogativele regelui. Numai ceea ce îi atrage privirea, numai ce decide el să vadă există în realitate; ceea ce ignoră, ceea ce nu-l interesează, încetează de a mai exista. Iată arma lui Ludovic al XIV-lea – dacă nu te agreea, se purta ca și cum nu erai acolo, asigurându-și superioritatea prin paralizarea dinamicii interacțiunii. Acesta este genul de putere pe care îl obții dacă joci cartea



disprețului, demonstrându-le oamenilor, în mod periodic, că te poți descurca foarte bine și fără ei.

Dacă ignorându-i, îți sporești puterea, înseamnă că adoptând comportamentul contrar – devotament, loialitate – se poate întâmpla să ți-o diminuezi. Atunci când acorzi atenție unui dușman nedemn de a fi luat în seamă, tu ajungi să pari nedemn de a fi luat în seamă și cu cât îți trebuie mai mult timp ca să zdrobești un asemenea dușman, cu atât îl faci să pară mai important. Când Atena a pornit să cucerească Sicilia, în anul 415 î. Hr., s-a pus în mișcare o forță militară gigantică, ce trebuia să se războiască împotriva uneia incomparabil mai mici. Cu toate acestea, împotmolindu-i pe atenieni în mlaștina unui conflict de durată, Syracuse, cetatea cea mai însemnată din insulă, a căpătat un prestigiu la care înainte nu avea cum să râvnească, iar după ce, în sfârșit, i-a înfrânt pe greci, și-a dobândit o glorie a cărei amintire a străbătut secolele. Într-o epocă mai recentă, președintele John F. Kennedy a comis o greșeală similară cu Fidel Castro, în Cuba: invazia americană ratată din 1961, în Golful Porcilor, a făcut din liderul submediocru, care era Castro, un erou internațional.

Al doilea pericol: dacă reușești să-l zdrobești pe acest dușman agasant sau doar să-l rănești, creezi un val de simpatie în favoarea lui, adică a părții mai slabe. Criticii lui Franklin D. Roosevelt au protestat dur împotriva cheltuielilor administrației pentru o serie de programe guvernamentale, dar atacurile lor au rămas fără ecou, întrucât opinia publică socotea că președintele se străduia să pună capăt crizei economice. Adversarii săi au crezut că găsiseră exemplul cel mai potrivit să ilustreze nechibzuința de care îl învinuiau: câinele lui, Fala, pe care îl răsfăța cu alinturi și atenții. S-au repezit să-i reproșeze lipsa de sensibilitate – se poate, oare, să cheltuiască banii contribuabililor cu un câine, când atâția americani continuau să trăiască în sărăcie? Dar Roosevelt a reacționat: Cum *îndrăznesc* criticii lui să atace un cățeluș fără apărare? Discursul său în favoarea lui Fala a fost unul dintre cele mai populare din câte a rostit vreodată președintele. În acest caz, partea cea mai slabă era câinele, iar atacul s-a întors împotriva cântitorilor – în perspectivă mai largă, incidentul a sporit simpatia de care se bucura Roosevelt, pentru că foarte mulți oameni sunt înclinați în mod firesc să ia apărarea celui slab, exact după cum opinia publică americană ajunsese să-l simpatizeze pe șiretul Pancho Villa, pentru că forțele lui se aflau într-o disproporționată inferioritate numerică.

*Așa cum unii găsesc în toate motiv de cleveală, alții fac caz de orice. Ei discută ca despre lucruri mari [și] iau totul în serios, făcând [să pară că este vorba despre] certuri și mistere. Puține sunt cele pe care ar trebui să le pui la inimă, căci altfel ar însemna să te lași pradă unor griji fără temeii. Este necugetat să te împovărezi cu necazuri pe care s-ar cuveni să le arunci de pe umerii tăi. Multe lucruri ce par însemnate [pe moment], se dovedesc fără importanță atunci când le ignori; iar altele, care par neînsemnate, devin înspăimântătoare atunci când le dai atenție. Lucrurile pot fi lesne îndreptate la început, dar nu și mai târziu. În multe împrejurări, leacul însuși este pricina bolii: a lăsa lucrurile în voia lor nu este cea mai puțin plăcută dintre regulile vieții.*

Baltasar Gracián, 1601–1658

Este tentant să dorim să ne îndreptăm greșelile, însă cu cât ne străduim mai tare, cu atât le agravăm mai mult. Adeseori dăm dovadă de o mai mare abilitate dacă lăsăm lucrurile așa cum sunt. În 1971, când *New York Times* a publicat „documentele Pentagonului”, o serie de acte secrete legate de implicarea Statelor Unite în Indochina, Henry Kissinger a făcut o adevărată criză de furie. Iritat la culme din cauza vulnerabilității administrației Nixon față de acest gen de scurgeri de informații, el a elaborat un set de recomandări care au dus, în cele din urmă, la înființarea unei structuri numite a „instalatorilor”, a cărei misiune era să „repare scurgerile”. Membrii acestei unități au fost cei care, ulterior, aveau să pătrundă prin efracție în birourile din sediul Partidului Democrat, adăpostite în clădirea Watergate și să declanșeze șirul de evenimente ce au dus la căderea lui Nixon. În realitate, publicarea documentelor Pentagonului nu reprezenta o amenințare serioasă la adresa administrației, dar reacția lui Kissinger a amplificat lucrurile. Încercându-se să se rezolve o problemă, s-a creat alta: o adevărată manie a securității informațiilor care, în ultimă instanță, avea să se dovedească distructivă pentru guvern. Dacă Kissinger nu ar fi dat importanță documentelor publicate, scandalul provocat de ele s-ar fi stins de la sine.

În loc să îndreptăm, cu stângăcie, atenția generală asupra unei probleme, dându-i acesteia proporții exagerate prin sublinierea publică a preocupării și îngrijorării ce ți le provoacă, este adesea cu mult mai înțelept să faci pe aristocratul disprețuitor, care nu catadicsește să admită nici măcar faptul că problema respectivă există. Această strategie poate fi aplicată în mai multe feluri.

În primul rând, ar fi atitudinea „strugurilor acri”. Dacă îți dai seama că ceea ce vrei îți va rămâne inaccesibil, cel mai rău lucru pe care îl poți face este să atragi atenția tuturor asupra dezamăgirii tale și să te lamentezi. O tactică infinit mai eficace este să te porți ca și cum lucrul acela nu te-a interesat, de fapt, niciodată. Când susținătorii lui George Sand au propus-o să devină prima femeie membru al Academiei Franceze (în 1861), scriitoarea și-a dat seama repede că propunerea nu avea nici o șansă de a fi acceptată. În loc să se plângă, însă, a declarat că nu ținea deloc să facă parte dintr-un grup de palavragii ramoliți, demodați și de care se făcea, oricum, prea mult caz. Disprețul acesta a reprezentat reacția ideală – dacă George Sand și-ar fi manifestat mânia că a fost respinsă, ar fi dezvăluit cât de mult ar fi însemnat pentru ea faptul de a fi fost acceptată. A preferat să-i eticheteze pe academicieni drept un grup de babalâci, așa că de ce să se fi înfuriat sau de ce să fi fost dezamăgită la ideea că nu va fi silită să-și piardă timpul cu ei? Declararea strugurilor drept acri este interpretată uneori ca o demonstrație de slăbiciune. Nu așa stau lucrurile: este, dimpotrivă, o tactică a celor puternici.

## OMUL ȘI UMBRA SA

*Era odată un anume original care dorea să-și prindă propria umbră. Face un pas, doi, spre ea, dar ea se îndepărtează. El iuțește pasul; ea face la fel. În sfârșit se apucă să alerge, dar cu cât fuge el mai repede, cu atât mai repede fuge și umbra, refuzând categoric să se predea, de parcă ar fi fost o comoară. Dar ce să vezi? Excentricul nostru prieten se întoarce deodată în loc și pleacă. Numaidecât, se și uită*

*înapoi. Acum umbra aleargă după el.*

*Frumoasele mele doamne, am observat adesea [...] că Fortuna se poartă cu noi cam în același fel. Unul încearcă din răputeri s-o prindă pe [această] zeiță și nu face decât să-și piardă timpul și să se ostenească în van. Altul pare că fuge departe de ea, dar, nu, ea însăși găsește plăcere în a se ține după el.*

FABULE, IVAN KRÂLOV, 1768-1844

În al doilea rând, atunci când te atacă un inferior, abate de la tine atenția oamenilor precizând clar că atacul nici nu a fost băgat de seamă. Întoarce-ți privirea sau răspunde cu un surâs și arată cât de puțin te interesează. În mod similar, dacă ai comis o gafă, cea mai bună soluție este să o minimalizezi luând-o în ușor.

Împăratul japonez Go-Saiin, discipol și practicant fidel al ceremoniei ceaiului, avea un bol foarte vechi și extrem de valoros, cu care trezise invidia tuturor curtenilor. Într-o zi, un oaspete al său, Dainagon Tsunehiro, i-a cerut permisiunea să ducă bolul de ceai afară, la lumină, ca să-l cerceteze mai îndeaproape. Bolul nu era mai niciodată clintit de la locul lui de pe masă, dar împăratul se simțea bine dispus și i-a îngăduit s-o facă. Când Dainagon a luat bolul și a înaintat cu el spre grilajul verandei ca să-l ridice spre lumină, acesta i-a lunecat din mâini, a căzut pe o piatră din grădina de dedesubt și s-a sfărâmat în cioburi mărunte.

Desigur, împăratul fierbea de furie. „Am fost, într-adevăr, cum nu se poate mai neîndemânatic, să-l scap în felul acesta”, a spus Dainagon, înclinându-se adânc, „dar, de fapt, paguba nu este chiar atât de mare. Acest bol de ceai Ido era foarte vechi, e cu neputință să spunem cât timp ar mai fi rezistat, și, oricum, nu era un obiect de utilitate publică, așa încât cred că este un noroc că s-a spart astfel.” Această reacție surprinzătoare a avut un efect imediat: împăratul s-a liniștit. Dainagon nici nu s-a smiorcăit, nici nu s-a cufundat în scuze, ci și-a subliniat propria sa valoare și putere tratându-si greșeala cu o notă de dispreț. Împăratul era obligat să răspundă cu o indiferență aristocratică similară; mânia îl făcuse să pară josnic și meschin – o imagine pe care Dainagon a știut s-o manipuleze.

Între egali, această tactică riscă să se întoarcă împotriva ta: indiferența manifestată de tine poate trece drept nesimțire. Față de un superior, însă, mai ales dacă reacționezi prompt și fără să faci multă zarvă, ea are mare efect: anume că îl scutești de a adopta o atitudine mânioasă, de a irosi timpul și energia pe care le-ar fi consumat lamentându-se pentru paguba suferită și îi oferi ocazia de a-și demonstra public propria sa generozitate plină de eleganță.

Dacă ne afundăm în scuze și refuzăm să ne recunoaștem greșeala sau înșelătoria atunci când suntem prinși, tulburăm și mai mult apele și ne agravăm situația. Cel mai adesea este mai înțelept să procedăm exact pe dos. Scriitorul renascentist Pietro Aretino se lăuda în mod frecvent cu ascendența sa nobiliară care era, desigur, pură invenție, pentru că tatăl său fusese, de fapt, cizmar. Atunci când unul dintre dușmanii săi a dat pe față penibilul adevăr, zvonul s-a răspândit cu repeziciune și, curând, toată Veneția (unde locuia el pe atunci) a fost cuprinsă de consternare, șocată de minciunile lui. Dacă ar fi încercat să se apere, s-ar fi împotmolit și mai tare. Reacția sa a atins însă o culme a abilității: Aretino a declarat că era, într-

adevăr, fiu de cizmar și acest lucru îi demonstra valoarea, căci reușise să se ridice din cel mai umil strat al societății până la cel mai de sus. De atunci încolo, nu a mai pomenit niciodată de minciunile înșirate în trecut, trâmbițându-și în schimb noua atitudine de om în stare să parvină prin propriile sale merite.

Nu uita: Reacția omului cu adevărat puternic în fața neplăcerilor neînsemnate, dar agasante o reprezintă disprețul superior. Nu lăsa niciodată să se vadă că un anumit lucru te supără sau te jignește, pentru că în acest fel ai recunoaște existența unei probleme. Disprețul este o mâncare ce trebuie consumată rece și fără garnitură.

### **Imagine:**

O mică rană. Este ea mică, dar doare și te enervează. Încerci o mulțime de medicamente, te plângi la toată lumea, te scarpini și îți zgândărești crusta. Doctorii complică lucrurile și mai rău, transformând mica rană într-o problemă serioasă. Dacă ai fi avut minte s-o lași în pace, s-ar fi vindecat de la sine, odată cu trecerea timpului și ai fi scăpat de o puzderie de griji.

### **Ultimul cuvânt:**

*Învăță cum să joci cartea disprețului. Acesta este felul cel mai chibzuit de a te răzbuna. Căci sunt mulți aceia de care nu am fi știut nimic dacă dușmanii lor nu i-ar fi băgat în seamă. Nu este răzbunare mai bună decât uitarea, întrucât ea înseamnă îngroparea celor neînsemnați în pulberea propriei lor nimicnii.*

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

### **CONTRAARGUMENT**

Cartea disprețului se cere jucată cu atenție și tact. Cele mai multe dintre micile noastre neplăceri dispar de la sine dacă le lași să treacă. Altele, însă, se agravează și te macină – ca atare, trebuie să te ocupi de ele. Ignoră un subaltern și data viitoare când dai ochii cu el, te trezești că ți-a devenit un rival redutabil, care de abia așteaptă să se răzbune pentru disprețul pe care i l-ai arătat. Marii principii ai Renașterii italiene au preferat să-l ignore pe Cesare Borgia când acesta se afla la începutul ascensiunii, ca tânăr general în armata tatălui său, papa Alexandru al VI-lea. Când au găsit de cuviință să-i acorde atenție era deja prea târziu – pisoiașul de altădată se transformase într-un leu în stare să sfâșie hălci întregi din teritoriul peninsulei. Așadar, există împrejurări în care deși, în public, afișezi disprețul, este indicat ca în particular să fii cu ochii în patru, să-ți supraveghezi îndeaproape adversarul și să nu-i permiți să devină prea mare pentru a mai fi disprețuit. Nu lăsa celula canceroasă să se extindă într-o tumoră.

Dezvoltă-ți capacitatea de a anticipa evoluția fiecărei mici probleme încă de la ivirea ei și elimin-o înainte de a deveni de nerezolvat. Învăță să faci deosebirea între ceea ce este potențialmente dezastruos și ceea ce rămâne pur și simplu enervant, între primejdia reală și mica iritare care trece de la sine. Fie că este vorba despre cea dintâi, fie că ai de-a face cu cea de-a doua, nu lăsa situația să-ți scape din ochi. Atâta vreme cât mica rană nu s-a vindecat, există oricând pericolul ca în ea să mocnească și

să izbucnească infecția.

## **LEGEA 37 IA-LE OCHII**

### **ARGUMENT**

*O imagine frapantă și marile gesturi cu valoare de simbol îți creează o aureolă de forță – toată lumea reacționează la așa ceva. Regizează „spectacole” în fața celor care te înconjoară, apoi, sedu-i prin elemente vizuale și prin punerea în joc a altora, cu o profundă putere simbolică. Ele vor face din tine o personalitate irezistibilă. Orbiți de aparențe, oamenii nu vor mai fi atenți la manevrele tale reale.*

### **RESPECTAREA LEGII (I)**

Puțin după 1780, în Berlin se vorbea despre practicile medicale stranii și spectaculoase ale unui anume doctor Weisleder. Acesta își înfăptuia miracolele într-o sală imensă ce adăpostise înainte o berărie, iar berlinezii au început să observe că la intrare se formau cozi din ce în ce mai lungi – orbi, infirmi, bolnavi care, după criteriile medicinei obișnuite, erau incurabili. După ce s-a aflat că doctorul își trata pacienții expunându-i la razele lunii, porecla s-a ivit ca de la sine: Doctorul Lunii, de la Berlin.

Prin 1783, se consemnează faptul că doctorul Weisleder vindecase de o boală cumplită pe una dintre doamnele bogate din oraș. Brusc, omul a devenit o celebritate. Până atunci, numai berlinezii cei mai săraci fuseseră văzuți, în zdrențe, la coada din fața berăriei – acum, în vecinătatea ei așteptau trăsurile splendide, din care descindeau domni îmbrăcați în frac și nobile doamne cu peruci enorme, care, toți, așteptau la rând, pe stradă, de îndată ce apunea soarele. Veneau și persoane care nu sufereau de boli grave – așa, din pură curiozitate. Pe când se așezau la coadă, clienții mai săraci le explicau domnilor și doamnelor din lumea mare că doctorul nu administra tratamentul său decât în perioadele în care luna era în creștere. Mulți adăugau că ei înșiși fuseseră expuși la radiațiile vindecătoare extrase de medic din razele astrului. Chiar și cei ce fuseseră deja vindecați continuau să vină, atrași de această experiență intensă.

De cum pătrundea în interiorul berăriei, vizitatorul dădea cu ochii de un spectacol straniu și tulburător. În vestibul se înghesuiau o mulțime de oameni din toate straturile societății și de toate națiile – un adevărat Turn Babel. Prin ferestrele înalte, orientate spre nord, lumina argintie a lunii năvălea în sală sub un unghi ciudat. Doctorul și soția sa, care, pare-se, era și ea în stare să aplice această terapie, lucrau la al doilea nivel, unde se ajungea urcându-se scara din capătul sălii. Pe măsură ce rândul se apropia de această scară, bolnavii auzeau vaietele și țipetele celor de la etaj

și se și ducea vorba că, poate, un domn lovit de orbire era pe cale să-și recapete vederea.

Odată ajunși sus, rândul se separa în două – o parte îndreptându-se către camera dinspre nord, unde lucra doctorul, și cealaltă parte, către camera dinspre sud, unde se afla soția acestuia, care se ocupa numai de pacienții de sex feminin. În sfârșit, după ore întregi de stat la coadă, în așteptare, bolnavii de sex masculin erau conduși în fața uluitorului medic, un bătrânel cu câteva șuvițe de păr cărunt și zburlit și cu un aer de energie febrilă. Se apropia de omul venit să-l consulte (să zicem, un băiat adus de tatăl său), îi dezgolea locul dureros și îl ridica pe băiat către fereastra prin care pătrundeau razele lunii. Apoi fricționa zona lovită sau bolnavă, murmură ceva ininteligibil, privea cu o expresie de competență complice spre lună și, după ce își încasa onorariul, îi trimitea acasă pe băiat și pe tatăl lui. Între timp, în camera dinspre sud, soția doctorului aplica pacientelor ei exact același tratament – ceea ce, în realitate, era ciudat, întrucât luna nu poate fi în două puncte cardinale în același moment, cu alte cuvinte, astrul nopții nu avea cum să fie văzut și de la ferestrele dinspre nord, și de la cele orientate către sud. După toate aparențele, simpla idee, simplul simbol al lunii erau suficiente, căci doamnele nu aveau nimic de obiectat și ulterior își exprimau părerea că soția Doctorului Lunii era înzestrată cu aceleași puteri vindecătoare ca ale soțului ei.

### **Comentariu**

Poate că doctorul Weisleder nu se prea pricepea la medicină, dar este limpede că se pricepea la oameni. Își dăduse seama că aceștia nu întotdeauna vor cuvinte sau explicații raționale ori demonstrații ale realizărilor științei, ci un anume apel la emoție. Dă-le ceea ce doresc și restul îl vor face singuri – de pildă, să-și imagineze că pot fi vindecați de lumina soarelui reflectată de un bolovan aflat la vreo patru sute de mii de kilometri depărtare. Doctorul Weisleder nu avea nevoie de pilule, nici de documentație aprofundată asupra puterii lunii ori de vreo aparatură aiurită, care să amplifice razele. Înțelesese că spectacolul e cu atât mai bun cu cât este mai simplu – doar atât: luna pătrunzând prin ferestrele laterale, scara ce ducea la ceruri și razele – fie că erau, fie că nu erau vizibile direct. Dacă ar mai fi adăugat vreun alt efect, s-ar fi putut crea impresia că luna singură nu avea destulă putere. Dar luna avea putere. Era o dată mai mult un magnet la fanteziilor, așa cum fusese dintotdeauna. Doctorul căpăta putere prin simplul fapt că își asociase imaginea astrului.

Nu uita: La putere se ajunge și pe scurtături. Ai întotdeauna de evitat suspiciunile oamenilor și perversa lor încăpățânare de a se opune voinței tale. Imaginile constituie o excelentă scurtătură: ocolind capul, adică sălașul îndoielii și rezistenței, țintesc drept în inimă. Copleșind vederea, dau naștere la asociații puternice și aduc oamenii laolaltă întrucât le stimulează natura emoțională. Orbite de lumina lunii, victimele tale nu vor mai putea vedea că practici înșelătoria.

### **RESPECTAREA LEGII (II)**

În 1536, viitorul rege Henric al II-lea al Franței și-a luat prima metresă, Diana de Poitiers. La vremea aceea, Diana avea treizeci și șapte de ani și era văduva marelui

seneșal al Normandiei. Henric, pe de altă parte, la cei șaptesprezece ani ai săi, era un băiețandru sprintar, care abia dădea de gustul bucuriei de a-și face de cap. La început, legătura lor părea platonică, prințul manifestând un intens atașament sufletească față de Diana. Curând a devenit limpede că era vorba despre o relație totală, căci prefera alcovul ei celui al tinerei sale soții, Caterina de Médicis.

În 1547, regele Francisc a murit și la tron a urmat Henric. Această nouă situație era periculoasă pentru Diana de Poitiers. Împlinise patruzeci și șapte de ani și, în ciuda faimoaselor ei băi reci și a mult discutatelor ei elixiruri ale tinereții, începuse să-și cam arate vârsta. Iubitul ei devenise rege. Poate că avea să se reîntoarcă la regină și să facă la fel ca toți ceilalți regi, adică să-și aleagă amantele din turma de tinere frumuseți datorită cărora curtea franceză își câștigase renumele și își atrăsese invidia Europei întregi. La urma urmei, nu avea decât douăzeci și opt de ani și era chipeș și impetuos. Dar Diana nu dorea să se dea bătută cu una, cu două. Avea să-și subjuge iubitul tot așa cum îl subjuga de unsprezece ani.

#### ANTONIU ȘI CLEOPATRA

*Și mai presus de orice, își punea speranțele în înfățișarea ei, în farmecul și vraja frumuseții. [...] A venit pe fluviul Cydnus, într-o corabie cu pupa de aur și pânze de purpură umflate de vânt în vreme ce vâslașii dezmierdau apa cu lopeți de argint, mânuite în ritmul muzicii de flaut, acompaniate de cimpoaie și lăute. Cleopatra însăși stătea culcată sub un baldachin țesut cu fir de aur, înveșmântată ca Afrodita așa cum o vedem înfățișată în picturi, iar de-o parte și de alta, ca să întregească tabloul, erau băiețași îmbrăcați asemenea cupidonilor, care o răcoreau făcându-i vânt cu evantaiele. În loc de marinari, pe corabie erau cele mai frumoase dintre slujitoarele ei, purtând veșminte de Nereide, care sunt zâne ale apelor, și de Grații, unele stând la timonă, altele, la otgoanele pânzelor, în vreme ce miresme minunat de dulci și de suave ieșeau din potire fără de număr și pluteau, răspândindu-se de la corabie până către maluri. Mulțime mare de oameni însoțea acest alai regesc, unii urmând-o pe regină de-a lungul celor două maluri ale apei încă de la izvoare, iar alții veniți în grabă din cetatea Tarsus ca să vadă ce se petrecea. Treptat, mulțimea adunată în piață, unde Antoniu stătea în jilțul său imperial și o aștepta pe regină, s-a împuținat până când el a rămas singur și din toate părțile se spunea că zeița Afrodita venea să ospețească la zeul Dionysos, spre fericirea Asiei. Apoi Antoniu i-a trimis solie ca s-o poftască la cină, dar ea i-a răspuns că se cuvenea mai degrabă să vină să cineze el la ea, și cum el dorea să-și arate curtenia și bunăvoința, a primit și s-a dus. A văzut că pregătirile făcute pentru el erau de o măreție nespusă, dar cel mai tare s-a minunat de mulțimea fără număr a luminilor. Se zice că erau atât de multe, coborâte din tavan și ieșite din toate părțile, și puse și adunate în forme ordonate, îmbinându-se laolaltă unele în pătrate, altele în cercuri, încât dădeau naștere unei priveliști strălucitoare, nemaivăzute vreodată, spre desfătarea ochilor vreunul om.*

VIAȚA LUI ANTONIU, PLUTARH, CIRCA 46-120 D. HR.

Armele secrete ale Diane erau simbolurile și imaginile, cărora le acorda o mare atenție. Încă de la începutul legăturii ei cu Henric, desenase o monogramă, care

împletea inițiala ei cu a lui, pentru a simboliza iubirea ce îi unea. Ideea a avut un efect magic: Henric a pus această emblemă oriunde a putut: pe veșmintele lui regale, pe monumente, pe zidurile bisericilor, pe fațada Luvrului, care, pe atunci, era reședința pariziană a suveranilor Franței. Culorile favorite ale Diane erau albul și negrul, singurele în care se îmbrăca și, ori de câte ori se putea, emblema avea drept fond această alăturare cromatică. Toată lumea recunoștea simbolul și semnificația lui. La scurt timp după urcarea lui Henric pe tron, însă, Diana a mers și mai departe – s-a hotărât să se identifice cu zeița romană al cărei nume îl purta. Diana era zeița vânătorii – sport și distracție tradițională a monarhilor și, totodată, pasiune statornică a regelui. Nu mai puțin important este și faptul că în arta Renașterii, această zeiță simboliza puritatea și castitatea. Pentru o femeie ca Diana de Poitiers, identificarea cu zeița trezea numaidecât, în mintea celor de la curte, tocmai asocierea cu aceste virtuți, conferindu-i un aer de respectabilitate. Reprezentând simbolic drept „castă” relația ei cu Henric, se singulariza și se plasa mai presus de amantele regale din trecut.

În scopul transpunerii în fapte a acestei asociații de idei, a început prin a-și transforma total castelul ei din Anet. A dăruit construcția și a pus să se ridice în locul ei o alta, cu splendide coloane doric, copiate după un templu roman. Zidurile erau din piatră albă de Normandia, cu inserții de silex negru, reproducând contrastul ei preferat. Emblema cu inițialele unite apărea pe coloane, uși, ferestre, covoare. Panoplia de simboluri a zeiței – luna nouă, cerbul și ogarii – împodobeau portalurile și fațada. În interior, pe pardoseală și pe pereți, erau întinse tapiserii enorme, înfățișând scene din viața zeiței, iar în grădină se afla celebra sculptură a lui Goujon, *Diana la vânătoare*, care astăzi poate fi admirată la Luvru și a cărei asemănare cu Diana de Poitiers este tulburătoare. În toate colțurile castelului, te întâmpinau tablouri și tot felul de alte simboluri ale zeiței.

Henric s-a simțit copleșit și nu a întârziat să cultive și să răspândească imaginea Diane de Poitiers ca zeiță romană. În 1548, când cei doi au apărut împreună la o serbare regală la Lyon, locuitorii orașului i-au întâmpinat prezentându-le un *tableau vivant* cu Diana la vânătoare. Cel mai de seamă dintre poeții francezi ai vremii, Pierre de Ronsard, a început să-i dedice favoritei versuri – peste tot s-a născut un veritabil cult al Diane, inspirat de iubita regelui. Lui Henric i se părea că în jurul ei se țesea un fel de aură de divinitate și că destinul său era să se consacre acestei adorații, pentru tot restul vieții sale. Într-adevăr, până când a murit, în 1559, regele i-a rămas credincios – i-a dăruit titlul de ducesă și bogății nenumărate, iar devotamentul său aproape religios față de unica sa iubită a fost neștirbit.

*În Evul Mediu, atitudinea simbolică este și mai marcată. [...] Simbolismul pare o formă prescurtată a gândirii. În loc să se caute relația dintre două lucruri, urmărindu-se meandrele ascunse ale conexiunilor lor cauzale, gândul face un salt și descoperă legătura dintre cauză și efecte în planul semnificațiilor. [...] Gândirea simbolică permite o infinitate de relaționări între lucruri. Fiecare lucru poate denota un număr distinct de idei, prin diferitele sale caracteristici speciale, iar fiecare caracteristică are mai multe sensuri simbolice. Conceptele cele mai înalte au simboluri cu miile. Nimic*



*nu este prea umil ca să reprezinte și să glorifice sublimul. Castana îl simbolizează pe Cristos: miezul ei dulce este natura Sa divină, învelișul cărnos și verde este umanitatea Sa, iar partea lemnoasă dintre ele este crucea. Astfel, toate lucrurile îi înalță [omului medieval] gândurile către cele eterne. [...] Fiecare piatră prețioasă, pe lângă splendoarea sa naturală, scânteiază de strălucirea valorilor ei simbolice. Asocierea dintre trandafiri și virginitate este mai mult decât o comparație poetică, întrucât relevă esența lor comună. Imediat ce în minte se ivește o noțiune, logica simbolică scoate la iveală o armonie de idei.*

**AMURGUL EVULUI MEDIU, JOHAN HUIZINGA, 1928**

### **Comentariu**

Diana de Poitiers, o femeie de proveniență modestă, a izbutit să-l subjuge pe Henric timp de peste două decenii. La moartea lui, ea trecuse de șaizeci de ani, însă pasiunea ce îl însuflețea a devenit, cu timpul, din ce în ce mai puternică. Diana își cunoștea iubitul: nu era un cărturar, ci un om căruia îi plăcea să-și petreacă viața în turniruri, printre flamurile în culori strălucitoare, caii cu harnașamente bogat împodobite și femeile îmbrăcate în rochii frumoase. Nevoia lui de fastul care să-i încânte ochii i se părea Diane o copilărie, dar ea nu ezitat să se folosească de această slăbiciune a regelui ori de câte ori a fost posibil.

Cea mai inteligentă idee a fost aceea a identificării cu zeița Diana. Astfel, s-a trecut de la imagistica fizică la simbolul cu implicații psihologice profunde. Era ceva să transformi o metresă a regelui într-o emblemă a puterii și purității, dar Diana de Poitiers a reușit. Fără rezonanța numelui zeiței, femeia nu era decât o curtezană ofilită. Învăluindu-se, însă, în simbolismul fiicei lui Zeus, a ajuns să para o forță mitică, sortită măreției.

Și tu te poți juca utilizând imagini ca acestea, semănând cu simboluri vizuale un eșafodaj complex pe care să-l prezinți ca personalitatea ta, așa cum a făcut Diana cu emblema și culorile ei. Stabilirea unei reprezentări vizuale individualizante te va ajuta să fii considerat aparte, deosebit, unic. Apoi fă un pas mai departe: găsește o imagine sau un simbol din trecut care să se potrivească bine situației și așază-ți-l pe umeri ca pe o capă. Vei părea cu mult mai mare decât ești.

*Pentru că își revarsă lumina strălucitoare asupra celorlalte stele, care închipuie, în jurul lui, o curte, pentru dreapta și egala împărțire a razelor sale către toate, deopotrivă, pentru tot binele ce îl aduce tuturor locurilor, dând viață, bucurie și activitate, pentru statornicia din care nu se abate niciodată, aleg soarele drept imaginea cea mai magnifică ce poate reprezenta pe un mare conducător.*

**Ludovic al XIV-lea, Regele-Soare, 1638-1715**

### **CHEILE PUTERII**

Atunci când îți susții cauza, a te folosi de cuvinte înseamnă a-ți asuma un risc. Cuvintele sunt unelte periculoase, care adeseori o iau razna, de capul lor. Când îi ascultăm pe oamenii care încearcă să ne convingă prin vorbe, constatăm că, practic, ne simțim îndemnați să vedem lucrurile așa cum le-am descrie noi înșine, astfel încât

sfârșim adeseori prin a crede exact opusul a ceea ce ni se spune. (Aceasta este o parte a perversității firii omenești.) Se mai poate întâmpla ca unele cuvinte să ne jignească, sugerându-ne asociații nedorite de cel ce ni se adresează.

*Era un om pe nume Sakamotoya Hechigwan, care trăia în partea de nord a orașului Kyoto. [...] Când [împăratul] Hideyoshi a oferit marea sa Cha-no-yu [ceremonie a ceaiului], la Kitano, în a zecea lună a anului 1588, Hechigwan a instalat o umbrelă mare și roșie, măsurând aproape trei metri în diametru, fixată pe un suport înalt de doi metri.*

*De jur împrejur a așezat un gard de stuf de vreo jumătate de metru, astfel încât razele soarelui reflectate de el răspândeau culoarea umbrelei peste tot. Această idee i-a plăcut atât de mult lui Hideyoshi, încât, drept răsplată, l-a scutit de dări.*

*CHA-NO-YU: CEREMONIA JAPONEZĂ A CEAULUI, A. L. SADLER, 1962*

Pe de altă parte, elementul vizual evită labirintul cuvintelor. Efectul ne izbește prin forța sa emoțională și prin imediatul său, nelăsând loc pentru reflecție sau îndoială. Asemenea muzicii, „sare” rațiunea și orice demers logic. Imaginează-ți-l pe Doctorul Lunii încercând să expună „principiile” teoretice ale practicii lui medicale și să convingă lumea explicând puterea vindecătoare a razelor lunare ori relația lui specială cu acest îndepărtat corp ceresc. Din fericire pentru el, a reușit însă altceva: să monteze un spectacol capabil să ia ochii, în care cuvintele erau cu totul de prisos. Îndată ce pacienții intrau în berărie, imaginea lunii vorbea cum nu se poate mai elocvent.

Trebuie să înțelegi: cuvintele te plasează în defensivă. Dacă ești silit să te explici, însăși puterea ta este pusă sub semnul întrebării. Imaginea, însă, se impune ca un dat cert. Ea descurajează discuția, creează asociații puternice, rezistă interpretărilor echivoce, se transmite nemijlocit și aruncă imediat punți de legătură ce transgresează diferențierile sociale. Vorbele dau naștere la dispute și divizări; imaginile îi unesc pe oameni. Ele constituie factorii esențiali ai puterii.

Simbolul are aceeași forță, fie că este de natură vizuală (statuia Dianeii), fie că reprezintă descrierea verbală a unui element vizual (formula „Regele-Soare”). Simbolul semnifică, adică ține locul a ceva abstract (imaginea zeiței Diana ca reprezentare a castității). Noțiunea abstractă – puritate, patriotism, curaj, iubire – generează o multitudine de asociații emoționale puternice. Simbolul este o formă comprimată de expresie, care, într-o singură sintagmă sau într-un singur obiect, cuprinde zeci de sensuri. Cel al Regelui-Soare, așa cum a fost explicat de însuși Ludovic al XIV-lea, oferă mai multe paliere de sens, dar frumusețea lui constă în aceea că asociațiile sugerate nu au nevoie de nici o decodificare; a fost înțeles numaidecât, de toți supușii, l-a singularizat pe suveran, ridicându-l deasupra tuturor celorlalți monarhi, și i-a conferit o măreție cosmică ce depășea cu mult forța cuvintelor propriu-zise. Ca și atomul, simbolul conține o putere indescriptibilă.

Primul pas în utilizarea simbolurilor și imaginilor îl constituie înțelegerea primatului văzului asupra celorlalte simțuri. Înainte de epoca Renașterii, se susținea că cele cinci simțuri dețin un statut relativ egal. De atunci încoace, totuși, văzul a ajuns

să ocupe primul plan, dominându-le pe celelalte – este simțul de care depindem și în care ne încredem cel mai mult. După cum scria Baltasar Gracián, „Adevărul este ceea ce se vede, rareori ceea ce se aude. „Capturat de pirați și vândut ca sclav printre maurii din Maroc, pictorul renașcentist Fra Filippo Lippi și-a cucerit libertatea schițând portretul stăpânului său, cu o bucată de cărbune, pe un perete văruiat. Când a văzut desenul, maurul a înțeles pe dată câtă forță era într-un om capabil să creeze asemenea imagini și l-a eliberat din servitute. Acea singură imagine a fost mai puternică decât orice argument pe care artistul l-ar fi putut exprima prin vorbe.

Să nu neglijezi niciodată importanța aspectului vizual al lucrurilor. Factori ca, de pildă, culoarea, au o rezonanță simbolică enormă. Atunci când Yellow Kid Weil, escrocul, a emis seria sa de pliante de prezentare a falselor acțiuni pe care le oferea spre vânzare, a intitulat-o „Buletinul roșu” și a tipărit-o cu mare cheltuială, în cerneală roșie. Culoarea a indus o anumită senzație de urgență, putere și perspective norocoase. Weil știa că detalii ca acestea sunt elemente-cheie în escrocherii – după cum o știu la fel de bine și specialiștii contemporani în publicitate și marketing. Dacă, de exemplu, folosești în numele produsului pe care vrei să-l vinzi cuvântul „aur”, tipărește-l cu auriu. Cum cel ce predomină este văzul, oamenii vor reacționa mai curând la culoare decât la text.

Elementul vizual are un mare potențial emoțional. Împăratul roman Constantin a fost aproape toată viața un adorator al soarelui. Într-o zi, însă, privind în sus, spre astrul zilei, a văzut, suprapusă pe discul luminos, o cruce. Imaginea crucii i-a dovedit înțâietatea cuvenită noii religii și i-a inspirat hotărârea de a se converti la creștinism, urmat fiind, în scurtă vreme, de aproape întreg imperiul. Toate vorbele, tot prozelitismul din lume nu ar fi avut o asemenea forță de convingere. Caută imagini și simboluri care au capacitatea de a-și transmite mesajul cu aceeași intensitate și asociază-ți-le: puterea ta va fi fără limite.

Mai eficace decât orice este combinarea reușită a elementelor – o fuziune imagine-simbol originală, o asociere inedită, dar care să demonstreze viguros ideea, planul, mesajul, religia ta nouă. Crearea unei imagini și a unor simboluri inedite dintr-altele mai vechi, preexistente, poate avea și un efect poetic: cei care le văd contribuie cu asociațiile lor de idei și de emoții, ceea ce le va da sentimentul participării.

Adesea, imaginile vizuale apar sub forma unei suite, simbolul „citindu-se” din succesiunea secvențelor. De pildă, prima secvență simbolizează puterea; imaginea centrală pare a deține importanța maximă.

Spre sfârșitul celui de-al doilea război mondial, de la Cartierul-general al forțelor aliate, generalul Eisenhower a emis ordinul ca trupele americane să fie cele care să pătrundă primele în Parisul eliberat de naziști. Generalul francez Charles de Gaulle și-a dat seama imediat că ordinea „secvențelor” implica faptul că acum americanii conduceau și destinul Franței. După un adevărat tur de forță în materie de manevre de culise și manipulări, de Gaulle s-a asigurat că marșul victoriei avea să fie deschis de el însuși și de soldații încă de pe atunci legendarei Divizii a doua blindate franceze („la deuxième DB”). Strategia sa a dat roade: ulterior, Aliații au început să-l trateze cu considerația cuvenită noului lider al Franței independente. De Gaulle știa că un conducător trebuie să se plaseze, la propriu, în fruntea armatei sale. Această asociație

vizuală este crucială în obținerea reacției emoționale scontate.

În ceea ce privește jocul simbolurilor, lucrurile se schimbă odată cu epoca. Este puțin probabil să ai posibilitatea de a poza în „rege-soare” ori să te învâli în mantia de castitate a zeiței Diana. Există, însă, căi indirecte prin care te poți „conecta” la acest gen de simboluri. Și, desigur, îți rămâne șansa de a-ți inventa propria ta mitologie, combinând și asociindu-ți figuri aparținând istoriei mai recente, personalități care, în mod cât se poate de convenabil pentru tine, au trecut în lumea veșniciei, dar dețin o mare capacitate de „iradiere emoțională” asupra opiniei publice. Scopul este să-ți formezi o aureolă, o prezență pe care, om obișnuit la înfățișare așa cum ești, nu ai forța să ți-o crezi. Prin ea însăși, nici Diana de Poitiers nu dispunea de atâta putere magnetică – era o ființă omenească asemenea celor mai mulți dintre noi. Datorită simbolului, însă, s-a ridicat mai presus de semenii de rând și și-a construit o aparență de divinitate.

Utilizarea simbolurilor seamănă întrucâtva cu eleganța „codului” de conduită al curteanului, întrucât acestea sunt aproape întotdeauna mai subtile decât claritatea brutală a cuvintelor. Psihoterapeutul Milion H. Erickson, de exemplu, căuta mereu simboluri și imagini apte să-i înlesnească pacientului o comunicare mai complexă decât ar fi fost realizabilă prin exprimarea verbală. Dacă avea de-a face cu o persoană aflată într-un stadiu avansat al suferinței psihice, nu o chestiona direct, ci obișnuia să abordeze subiecte aparent neînsemnate, cum ar fi, de exemplu, o călătorie cu mașina prin deșertul Arizona, stat în care locuia și practica el însuși prin anii 1950. În cursul descrierii, se oprea asupra unui simbol potrivit pentru maladia pe care bănuia că o are pacientul. Dacă acesta se simțea, să zicem, izolat, doctorul Erickson începea să vorbească despre un copac singuratic de esență tare și despre cum solitudinea îl făcea să se afle fără apărare în bătaia vijeliei. Stabilind o conexiune emoționată cu copacul-simbol, pacientul devenea mai deschis și mai ușor de sondat.

Folosește-te de puterea simbolurilor pentru a aduna în jurul tău, a anima și a spori coeziunea trupelor sau echipei tale. În timpul rebeliunii îndreptate împotriva regelui Franței, în 1648, cei loiali coroanei își discreditau adversarii răsculați comparându-i cu praștiile (în franceză, *frondes*) cu care băiețașii băgau frica în băieții mai mari. Cardinalul de Retz a decis atunci să transforme batjocura în simbol: rebeliunea a început să se autointituleze *Fronadă*, iar rebelii, *frondeuri*. Și-au luat obiceiul să-și pună la pălărie cocarde care simbolizau praștia, iar numele acesteia a devenit însăși parola și strigătul lor de luptă. Fără ea, rebeliunea s-ar fi stins, poate, încetul cu încetul. Ai întotdeauna grijă să găsești un simbol capabil să-ți reprezinte cauza – cu cât asociațiile generate sunt mai adânc emoționale, cu atât mai bine.

Modalitatea cea mai eficientă de a utiliza imagini și simboluri este aceea de a le structura în câte un „spectacol” care să ia ochii oamenilor și să le abată gândurile de la realitatea neplăcută. Nu e greu deloc: semenii noștri iubesc tot ceea ce este grandios, spectaculos și exagerat. Fă apel la emotivitatea lor și se vor îmbulzi să le vadă. Ochii sunt calea cea mai scurtă spre inimă.

### **Imagine:**

Crucea și soarele. Răstignirea și strălucirea înseși. Când una se suprapune

celeilalte, ia chip o nouă realitate – o putere nouă suie către zenit. Simbolul pur – explicațiile sunt de prisos.

**Ultimul cuvânt:**

*Oamenii se lasă întotdeauna orbiți de înfățișarea ușuratică a lucrurilor. [...] [Principele] ar trebui ca la timpul convenit, în cursul anului, să le dea oamenilor o preocupare și să-i distreze cu serbări și spectacole.*

(Niccolò Machiavelli, 1469–1527)

**CONTRAARGUMENT**

Dacă ignori valoarea imaginilor și simbolurilor, drumul spre putere îți este închis. Această lege nu admite contraargument.

**LEGEA**

**38**

**GÂNDEȘTE CA TINE,  
DAR POARTĂ-TE CA TOȚI CEILALȚI**

**ARGUMENT**

*Dacă îi șochezi pe oameni afișând atitudini „contra curentului”, idei nonconformiste și un stil „neortodox”, se va crede că ții să faci pe grozavul și că îi disprețuiești. Vor găsi o cale de a te pedepsi pentru că îi pui într-o situație de inferioritate. Este mult mai bine să te raliezi majorității și să nu ieși în evidență în acest mod. Nu îți dezvălui originalitatea decât în fața prietenilor mai toleranți și a celor dispuși să-ți aprecieze unicitatea.*

**ÎNCĂLCAREA LEGII**

În jurul anului 478 î. Hr., Sparta a trimis în Persia o armată la comanda căreia a fost pus tânărul aristocrat Pausanias. Cetățile-state grecești rezistaseră, nu cu mult timp în urmă, unei nimicitoare invazii a perșilor, iar acum Pausanias, împreună cu flota aliată a Atenei, primise misiunea de a-i pedepsi pe cotropitori și de a recâștiga insulele și cetățile de pe coastă ocupate de dușmani. Atât atenienii, cât și spartanii îi purtau un adânc respect lui Pausanias – se dovedise a fi un războinic neînfricat și avea un fler special pentru spectaculos.

Navigând cu o viteză uimitoare, grecii au cucerit Ciprul și apoi au debarcat în Asia Mică (Hellespont), unde au cucerit cetatea ce mai târziu avea să poarte numele de Bizanț (astăzi, Istanbul). După ce s-a văzut stăpân pe o parte din teritoriul imperiului persan, Pausanias a început să se comporte într-un fel care depășea chiar și stilul său teatral obișnuit; apărea în public cu părul pomădat, îmbrăcat în veșminte persane largi și însoțit de o escortă alcătuită din soldați egipteni. Dădea banchete

bogate, în timpul cărora adopta o poză de rege persan și, asemenea unui monarh, cerea să fie distrat. A încetat să-și mai întâlnească vechii prieteni, a luat legătura cu regele perșilor, Xerxes și, în toate cele, se vedea că își însușise comportamentul unui dictator asiatic.

Era limpede că puterea și gloria i se urcaseră la cap. Soldații săi, spartani și atenieni deopotrivă, au crezut că Pausanias are o toană trecătoare – fusese dintotdeauna puțin cam bizar. Dar atunci când le-a aruncat în față cât dispreț îi inspira felul de viață simplu al grecilor și l-a jignit pe ostașul de rând, au început să simtă că mersese prea departe. Deși nu exista nici o dovadă în acest sens, se răspândiseră zvonuri cum că își uitase de sine și visa să devină un fel de Xerxes grec. Ca să evite riscul unei rebeliuni a armatei, Sparta l-a revocat de la comandă și l-a rechemat în cetate.

Cu toate acestea, Pausanias continua să se îmbrace după moda persană, chiar și acasă, în Sparta. După câteva luni, a închiriat pe cheltuială proprie o triremă și s-a întors în Hellespont, după ce le spusese compatrioților săi că avea de gând să lupte mai departe împotriva perșilor. În realitate, planurile sale erau cu totul altele – Pausanias își pusese în minte să devină conducătorul întregii Grecii și, în vederea atingerii acestui scop, să-și câștige sprijinul lui Xerxes însuși. Spartanii l-au declarat dușman al cetății și au trimis o corabie să-l captureze. S-a predat, convins că se va dezvinovăți ușor de acuzația de trădare. În timpul procesului, a reieșit că, în calitate de comandant, și-a jignit în repetate rânduri compatrioții, între altele, ridicând monumente spre glorificarea propriului său nume și nu al numelor acelor cetăți ale căror trupe luptau alături de el, așa după cum o cerea tradiția. Totuși calculase corect: în ciuda dovezilor că avusese contacte numeroase cu inamicul, spartanii au refuzat să azvârle în temniță un atât de ilustru aristocrat și i-au dat drumul.

#### GÂNDESTE CA ELITELE, DAR VORBEȘTE CA MULȚIMEA

*Este ușor să te expui primejdiei încercând să înoți împotriva curentului. Doar un Socrate și-ar putea îngădui aceasta. Dezacordul este socotit ofensiv întrucât presupune o condamnare a părerilor celorlalți; numărul nemulțumiților crește fie din pricina vreunei chestiuni ce a constituit obiectul oprobriului, fie a vreunei persoane care a lăudat-o. Adevărul este pentru cei puțini, eroarea este pe cât de obișnuită, pe atât de vulgară. Și nici nu se va recunoaște omul înțelept după ceea ce spune în mijlocul vulgului, căci acolo nu cu glasul său vorbește, ci cu acela al deșertăciunii universale, oricât i-ar condamna spusele, convingerile sale cele mai intime: înțeleptul ocolește împrejurările în care ar fi contrazis cu tot atâta silință cu câtă le ocolește pe acelea în care el însuși ar contrazice pe alții; dezaprobarea publică este astfel îndepărtată de ceea ce ar stârni-o prea lesne. Gândul este liber; el nu poate și nu trebuie să fie supus constrângerii; retrage-te în sanctuarul tăcerii tale și dacă uneori îți îngădui să rupi tăcerea, fă-o numai în fața celor puțini care sunt vrednici de încrederea ta.*

Baltasar Gracián, 1601-1658

Considerându-se de acum invulnerabil, Pausanias a tocmnit un emisar și l-a trimis

cu o scrisoare la Xerxes, dar solul a dus mesajul autorităților spartane. Acestea doreau să afle amănunte în plus, drept care l-au pus pe emisar să stabilească o întâlnire de taină cu generalul într-un templu unde să se poată ascunde ca să asculte discuția de după un paravan. Ceea ce l-au auzit spunând le-a creat un adevărat șoc – nu își închipuiseră niciodată că un spartan nutrea atâta dispreț și vorbea cu atâta neobrăzare despre felul lor de viață. Au dat dispoziții pentru arestarea imediată a lui Pausanias.

Pe drum spre casă, acesta a prins de veste despre ceea ce tocmai se întâmplase. A dat fuga la un alt templu ca să se ascundă, dar a fost urmărit și templul înconjurat de soldați. Pausanias a refuzat să se predea. Nedorind să facă uz de violență într-un asemenea lăcaș, autoritățile cetății nu au mai insistat și l-au ținut acolo, izolat, până când a murit de inaniție.

*Bene vixit qui bene latuit – „Trăiește bine cine se ascunde bine. „*

OVIDIU, CIRCA 43 Î. HR. – 18 D. HR.

### **Comentariu**

La prima vedere, s-ar spune că Pausanias se îndrăgostise de o altă civilizație decât cea căreia îi aparținea, un fenomen vechi de când lumea. Nesimțindu-se în largul său în mijlocul ascetismului spartan, s-a lăsat sedus de dragostea perșilor pentru lux și desfătări senzuale. A adoptat moda veșmintelor și parfumurilor orientale ca pe o eliberare din chingile disciplinei și simplității grecești.

Aceasta pare să se întâmple atunci când oamenii aleg o cultură diferită față de cea în care au fost crescuți. Adeseori, însă, este vorba de altceva: îndrăgostindu-se de această nouă cultură, își manifestă disprețul pentru a lor. Se folosesc de aparența de exotism ca să se detașeze de vulgul care, fără a le pune vreodată în discuție, respectă tradițiile și legile ținutului de baștină – adică pentru a-și arăta superioritatea. Altfel ar acționa cu ceva mai multă demnitate și i-ar respecta pe cei care nu le împărtășesc aspirațiile. Dar nevoia lor de a-și sublinia unicitatea în mod atât de teatral le atrage dezaprobarea celor ale căror convingeri le contestă, este adevărat, indirect și poate, subtil, dar nu mai puțin agresiv.

*Înțelepții [ar trebui să fie] asemenea cuferelor cu fund dublu în care, deschise fiind, cei ce se uită, să nu vadă toate lucrurile care se găsesc înăuntru.*

SIR WALTER RALEIGH, 1554–1618

După cum scria Tucidide despre Pausanias, „prin disprețul său față de legi și prin imitarea unui fel de viață străin, i-a făcut pe foarte mulți să-l bănuiască de faptul că nu dorea să se supună regulilor obișnuite.” Culturile au norme ce reflectă secole întregi de convingeri și idealuri împărtășite. Nu te poți aștepta să sfidezi toate acestea și să scapi nepedepsit. Într-un fel sau altul, pedeapsa tot vine, fie și numai prin izolarea în care te trezești – o situație în care ești cu totul fără putere.

Mulți dintre noi, asemenea lui Pausanias, auzim ademenitoarea cântare de sirenă a exotismului, a atracției elementului străin. Temperează-ți această dorință.

Etalarea preferinței pentru alte feluri de a gândi și de a trai decât ale culturii tale va evidenția intenția ta de a-ți demonstra superioritatea asupra alor tăi.

## RESPECTAREA LEGII

Spre sfârșitul secolului al XVI-lea, în Italia a izbucnit o violentă reacție împotriva protestantismului Reformei. Așa-numita Contrareformă și-a creat propria sa versiune a Inchiziției, care avea misiunea de a eradica toate devierile de la doctrina catolicismului. Printre victime s-a numărat și Galileo Galilei, dar persecuții încă și mai mari a suferit un mare filosof, călugărul dominican Tommaso Campanella.

Discipol al gânditorului materialist roman Epicur, Campanella nu credea nici în minuni, nici în rai și iad. Biserica a răspândit aceste superstiții, scria el, pentru a-și păstra controlul asupra oamenilor de rând, întreținându-le teama. Asemenea idei frizau ateismul, iar Campanella a făcut imprudența să și le exprime deschis. În 1593, Inchiziția l-a aruncat în temniță pentru erezie. Șase ani mai târziu, a fost eliberat numai „pe jumătate”: avea să rămână închis într-o mănăstire din Neapole.

Partea de sud a Italiei se afla, pe atunci, sub stăpânirea spaniolilor, iar la Neapole, Campanella s-a amestecat într-un complot ce urmărea alungarea acestora din peninsulă. Spera să pună bazele unei republici întemeiate pe noile sale idei asupra unei „cetăți ideale” – utopia sa. Cu sprijinul inchizitorilor spanioli, cei italieni l-au prins și l-au băgat iarăși la închisoare. De data aceasta, l-au și torturat, ca să descopere adevărata natură a convingerilor lui eretice: i-au aplicat teribila tortură numită *la veglia*: l-au ținut suspendat de mâini, în poziție ghemuită, la câteva degete deasupra unui scaun în care erau înfipite țepușe, una lângă alta. Victima nu putea rămâne în această poziție și, cu timpul, ajungea să se așeze pe vârfurile ascuțite de metal, care îi sfâșiau carnea la cea mai mică atingere.

În cursul acestor ani, Campanella a învățat câte ceva despre putere. Perspectiva de a fi executat pentru erezie l-a determinat să-și schimbe strategia: nu avea să renunțe la ideile sale – trebuia totuși să le ascundă fața cea adevărată.

Ca să-și salveze viața, Campanella s-a prefăcut nebun. L-a lăsat pe inchizitori să presupună că felul său de a cugeta izvora dintr-o boală a minții pentru care el însuși nu purta nici o vină. O vreme, torturile au continuat, ca să se vadă dacă nu cumva simula nebunia, dar în 1603, sentința i-a fost comutată în detenție pe viață. Primii patru ani i-a petrecut în beciul unui donjon, ținut de perete cu lanțuri grele. În ciuda acestor condiții cumplite, a continuat totuși să scrie – deși nu a mai comis imprudența de a da glas gândurilor sale în mod atât de liber ca mai înainte.

Una dintre cărțile sale, *Monarhia hispanică*, susținea ideea că Spania avea misiunea divină de a-și extinde puterea în întreaga lume și îi oferea regelui ei sfaturi de natura concretă a celor cuprinse în *Principele* lui Machiavelli, astfel ca suveranul să-și îndeplinească sfânta sa menire. În ciuda autenticului interes pentru Machiavelli al autorului, volumul cuprinde idei complet diferite de ale florentinului. *Monarhia hispanică* a fost, de fapt, un șiretlic, o încercare cum nu se poate mai îndrăznească de a-și demonstra reconvertirea la modul tradiționalist de gândire. Viclenia a prins: în 1626, după șase ani de la tipărirea cărții, papa l-a scos pe filosof din temniță.

La scurt timp după aceea, Campanella a scris *Înfrângerea ateismului*, un atac la



adresă liber-cugetătorilor, machiavellienilor, calviniștilor și ereticilor de tot felul. Cartea este scrisă sub forma unor dialoguri, în care ereticii își exprimă convingerile și acestea sunt combătute cu teze evidențiind superioritatea catolicismului. Campanella revenise la matca Bisericii – această scriere a sa o demonstra cu claritate. Oare?

#### CÂND S-AU PREFĂCUT APELE

*Odată ca niciodată, Khidr, învățătorul lui Moise, i-a dat omenirii un avertisment. Într-o anumită zi, a spus el, orice apă care nu va fi fost pusă deoparte, va dispărea de pe fața pământului, apoi avea să fie înlocuită cu altfel de apă, care îi va scoate pe oameni din mințile lor.*

*Numai un singur om a dat ascultare sfatului acesta, a strâns apă și a dus-o într-un loc sigur, ca s-o păstreze și apoi a așteptat prefacerea apelor.*

*În ziua anunțată, izvoarele au încetat să mai curgă, fântânile au secăt, iar omul care ascultase de avertisment, văzând cele întâmplătoare, s-a întors în ascunzătoarea sa și a băut din apa pusă deoparte. Când, din adăpostul său, a zărit apele reîncepând să curgă, a coborât printre fiii oamenilor. I-a văzut că gândeau și se exprimau cu totul altfel ca înainte. Cu toate acestea, nu își aduceau aminte de nimic din câte se petrecuseră și nici de avertismentul primit. Atunci când a încercat să le vorbească, și-a dat seama că îl credeau nebun și că îi arătau ostilitate sau compătimire, fără a-l putea înțelege.*

*La început, nu s-a atins de apa cea nouă, ci se ducea în fiecare zi să bea din aceea strânsă în ascunzătoarea sa. În cele din urmă, însă, s-a hotărât să bea din apa preschimbă, pentru că nu mai putea îndura singurătatea în care ajunsese să trăiască din pricina felului său de a gândi și de a se purta diferit de al celorlalți. A băut din apa cea nouă și a devenit ca și ei. A uitat de propria sa provizie de apă și semenii săi au început să-l privească de parcă ar fi fost nebun și, în chip miraculos, s-ar fi însănătoșit.*

POVESTIRILE DERVIȘILOR, IDRIES SHAH, 1967

Argumentele puse în gura ereticilor nu mai fuseseră niciodată exprimate cu atâta vervă și prosepțime. Pretinzând că le înfățișa punctul de vedere exclusiv pentru a-l combate, Campanella reconstitua, cu o uimitoare patimă, eșafodajul de idei ce atacau catolicismul. Când, de pe altă parte, trecea la expunerea opiniei sale, recurgea la limba de lemn a doctrinei și la demonstrații întortocheate. Concise și scilpitoare, pledoariile ereticilor păreau cutezătoare și sincere; lungi și plictisitoare, cele ale catolicismului se vedeau depășite și neconvingătoare.

Oamenii bisericii care citeau cartea o găseau ambiguă și derutantă, dar nu o puteau declara eretică și nici nu aveau motive să-l arunce pe autor, din nou, în temniță. La urma urmei, apologia pe care o făcea el catolicismului uza exact de argumentele lor. Și așa, în anii următori, *Înfrângerea ateismului* a devenit biblia ateilor, machiavellienilor și celorlalte feluri de liber-cugetători care își apărau periculoasele lor idei recurgând la tezele pe care li le pusese în gură Campanella. Combinând etalarea vizibilă a conformismului cu exprimarea adevăratelor sale principii și convingeri într-o formă accesibilă simpatizanților săi, Campanella a demonstrat că își învățase lecția.

## **Comentariu**

Confruntat cu persecuții îngrozitoare, Campanella a conceput un plan strategic în trei puncte, prin care să-și salveze viața, să scape din închisoare și să-și poată exprima, în continuare, ideile. Mai întâi, s-a prefăcut nebun, ceea ce, în Evul Mediu ca și acum, eliminând factorul volitiv, îl elibera de responsabilitatea propriilor acțiuni – în cam același mod în care astăzi se pune totul în seama eredității. Etapa a doua: a scris o carte ce susținea exact contrariul principiilor sale de căpătâi. În sfârșit, etapa a treia, cea mai strălucită, a constituit-o transmiterea acestor principii într-o formă deghizată. Șmecheria nu este nouă, dar dă rezultate spectaculoase: pretinzi că dezaprobi anumite idei periculoase, dar combătându-le, le prezinți temeinic și le impui atenției generale. Dai impresia că te raliezi curentului de gândire oficial (majoritar, predominant etc. ), dar cine știe să citească printre rânduri înțelege limpede ironia implicită. Ești perfect „acoperit”.

Inevitabil, anumite valori și tradiții ale societății își pierd, în timp, contactul cu realitățile concrete care le-au generat și tind să devină agresive. Vor exista întotdeauna oameni incapabili să se supună unei atare oprimări și care vor plămădi și răspândi idei cu mult mai avansate decât gândirea epocii respective. Totuși, așa cum a învățat pe propria sa piele Campanella, uneori nu are rost să semeni asemenea idei înainte ca terenul să fie pregătit să le asigure încolțirea – în plus, riști să te condamni la suferințe și persecuții. Martiriul nu servește nimănui: e mai bine să trăiești chiar într-o societate represivă, ba poți să și prosperi. Pentru asta, caută o cale de a-ți face cunoscute gândurile într-un mod subtil și numai celor în stare să te înțeleagă. Dacă irosești mărgăritarele aruncându-le înaintea porcilor, nu faci decât să-ți atragi necazuri.

*Este multă vreme de când nu am mai spus ceea ce cred, după cum nici nu cred vreodată în ceea ce spun și, dacă mi se întâmplă uneori să rostesc adevărul, îl învălui în atâtea minciuni încât este greu de găsit printre ele.*

**Niccolò Machiavelli într-o scrisoare către Francesco Guicciardini,  
datată 17 mai 1521**

*Nu combate niciodată opinia nimănui, căci nici dacă ai putea atinge vârsta lui Matusalem, tot nu ți-ar ajunge timpul ca să-l dezbari de toate absurditățile în care crede. La fel, este bine să eviți și să-i corectezi pe oameni atunci când greșesc în conversație, oricât de bune ți-ar fi intențiile, căci e ușor să-i jignești și greu, dacă nu cumva chiar imposibil, să repari jignirea adusă. Dacă te simți iritat de remarcile absurde spuse de două persoane a căror discuție se întâmplă s-o auzi, ar trebui să-ți închipui că ascuți dialogul unor personaje sărace cu duhul, dintr-o comedie. Probatum est. Acela care vine în lume crezând că va reuși într-adevăr s-o înțeleptească în privința chestiunilor de însemnătate cea mai mare poate să mulțumească cerului dacă scapă viu și nevătămat.*

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

## CHEILE PUTERII

Toți spunem minciuni și ne ascundem adevăratele sentimente, pentru că sinceritatea desăvârșită este o imposibilitate socială. De mici ne deprindem să nu ne dezvăluim gândurile și le spunem celor agresivi și nesiguri pe ei înșiși ceea ce știm că și-ar dori să audă, ferindu-ne cu grijă să-i jignim. Pentru cei mai mulți dintre noi, un asemenea comportament este normal – există idei și valori acceptate de majoritate și nu are nici un sens să le contești. Credem ceea ce vrem să credem, dar între semenii noștri, purtăm o mască.

Sunt, însă, unii oameni în ochii cărora aceste constrângeri reprezintă o intolerabilă agresiune la adresa libertății lor și care simt nevoia de a demonstra superioritatea valorilor și principiilor proprii, în ultimă instanță, totuși, argumentele lor nu conving decât pe prea puțini, ofensând, în schimb, pe mult mai mulți alții. Cauza ineficienței demersului argumentativ o constituie faptul că majoritatea acceptă setul său de valori și idei fără a le supune analizei. În această acceptare există un puternic aspect emoțional – oamenii nu sunt dispuși să-și modifice felul de a gândi și dacă îi provoci s-o facă (fie direct, prin argumente, fie indirect, prin acțiunile tale), le vei trezi ostilitatea.

Mințile înțelepte (sau doar istețe) învață repede că pot afișa un stil comportamental convențional și idei convenționale fără a fi obligate să și le însușească de-a binelea. Avantajul cu care se aleg oamenii din acest compromis este acela de a fi lăsați în pace să gândească așa cum vor și să-și exprime gândurile cui vor ei, fără a suferi izolarea sau a li se impune ostracizarea. Odată ce și-au consolidat poziția, pot încerca să convingă de corectitudinea ideilor lor un cerc mai larg, procedând, de ce nu, în mod indirect, utilizând strategiile lui Campanella cu ironia și tehnica lor insinuantă.

## TÂRGOVEȚUL ȘI DRUMEȚUL

*„Uită-te bine”, a zis târgovețul. „Aceasta este cea mai mare piață din lume.”*

*„O, asta nu cred”, a zis drumețul.*

*„Ei, poate că nu chiar cea mai mare”, a zis târgovețul, „dar sigur e cea mai bună.”*

*„Aici chiar că te înșeli”, a zis drumețul. „Eu pot să-ți spun sigur...”*

*L-au îngropat pe străin, în amurg.*

*FABULE, ROBERT LOUIS STEVENSON, 1850-1894*

Spre sfârșitul secolului al XIV-lea, spaniolii au dezlănțuit un val masiv de persecuții împotriva evreilor, ucigându-i cu miile, iar pe alții alungându-i din țară. Cei rămași în Spania au fost siliți să se boteze. Dar în următoarele trei veacuri, s-a constatat existența unui fenomen tulburător: numeroși convertiți duceau, în aparență, viața religioasă a unor catolici, dar continuau să-și păstreze credința dintâi, practicându-și religia în particular. Mulți din acești „marranos” (la început, un termen depreciativ, cu sensul de „porc”) au ajuns în funcții guvernamentale înalte, s-au căsătorit în familii nobile și au manifestat mereu cuvenita pietate creștină pentru ca abia târziu să se descopere că, de fapt, erau evrei practicanți. (Inchiziția spaniolă avea

ordine precise în sensul de a le da de urmă. ) De-a lungul timpului, au devenit maeștri în arta disimulării: etalau crucifixuri, făceau donații generoase bisericilor și, adesea, emiteau remarci antisemite – conservându-și, totodată, libertatea lăuntrică de a crede în ceea ce credeau.

*Dacă Machiavelli ar fi avut drept discipol un principe, primul lucru pe care i l-ar fi recomandat ar fi fost să scrie o carte împotriva machiavellismului.*

VOLTAIRE, 1694-1778

În societate, acei marranos știau că doar aparențele contează. Adevărul acesta continuă să fie valabil. Strategia e simplă: asemenea lui Campanella în înfrângerea ateismului, creează impresia că te „încadrezi” în curentul principal al apei sau chiar că ești cel mai zelos avocat al conformismului dominant. Dacă păstrezi aparențele convenționalismului în public, puțini vor bănuși că în particular gândești altfel.

Să nu cumva să comiți prostia de a crede că astăzi conformismele oficiale au dispărut. Jonas Salk, de exemplu, era convins că știința se emancipase de politică și de protocol: în cercetările sale neobosite pentru descoperirea unui vaccin antipoliomielitic, a încălcat toate regulile – a vorbit presei despre rezultatele sale înainte de a le prezenta comunității științifice, și-a arogat toate meritele fără a le recunoaște pe cele ale înaintașilor ce i-au deschis calea și a ținut să devină o vedetă. Poate că publicul l-a îndrăgit, dar colegii săi l-au boicotat. Lipsa lui de respect față de lumea specialiștilor l-a condamnat la izolare și a pierdut ani întregi încercând să-și refacă relațiile și să obțină fonduri și sprijin.

Bertholt Brecht a trecut prin fața unei forme moderne a Inchiziției – Comitetul pentru activități antiamericane al Camerei Reprezentanților – și a procedat cu o remarcabilă prudență. După ce lucrase în cinematografia americană mai toată perioada celui de-al doilea război mondial, în 1947, a fost somat să se prezinte pentru a fi audiat de acest comitet, în legătură cu simpatiile sale comuniste. Dacă alți scriitori convocați au preferat să-i atace pe membrii comitetului în modul cel mai agresiv cu putință, pentru a-și atrage astfel de partea lor opinia publică, Brecht, care susținuse într-adevăr ideile comuniștilor, a optat pentru cu totul alt joc: a dat răspunsuri vagi, generale și în doi peri, care erau dificil de interpretat. Putem s-o numim „strategia lui Campanella”. S-a îmbrăcat chiar în costum – lucru foarte rar pentru el – și, în timpul audierilor, a ținut să aprindă un trabuc întrucât știa că unul dintre membrii cei mai influenți ai comitetului era fumător de trabuc. Până la urmă, i-a fermecat pe „inchizitori”, care l-au lăsat să plece liber ca pasărea cerului.

Ulterior, Brecht s-a stabilit în Germania de Est, unde a dat peste o altă „Inchiziție”. Aici erau la putere comuniștii, care îi criticau piesele, considerându-le decadente și pesimiste. Nu s-a certat nici cu ei – a făcut schimbări pe ici, pe colo la spectacole, ca să le închidă gura. Între timp, a reușit să și le publice totuși în forma lor inițială. În ambele cazuri, aparenta sa supunere conformistă i-a asigurat libertatea de a lucra netulburat și de a gândi în felul său și nu în al altora. A supraviețuit în două țări, în două epoci periculoase, prin mici baleturi de aparent convenționalism și a dovedit că era mai puternic decât forțele de represiune.

Nu numai că oamenii aflați la putere trebuie să evite greșelile comise de Pausanias și Salk, ci e necesar și să învețe jocul abil al „pozei” populare. Este un truc folosit de toți escrocii și de toți politicienii din toate timpurile. Conducători ca Iulius Cezar și Franklin D. Roosevelt au știut să renunțe la prestața lor aristocratică înăscută pentru a cultiva familiaritatea calculată cu oamenii de rând. Și-au manifestat această familiaritate prin mici gesturi, adeseori simbolice, ca să arate poporului că îi împărtășesc valorile, în ciuda diferenței de statut social.

Concluzia logică a acestei practici: cultivă-ți neprețuita capacitate de a fi exact ceea ce dorește să fii cel alături de care te afli. Când ieși în lume, lasă-ți acasă ideile și valorile personale și pune-ți masca cea mai potrivită grupului în mijlocul căruia te găsești. Bismarck a jucat cu succes acest joc, timp de ani întregi – unii își dădeau seama, vag, de acest lucru, dar nu suficient de bine ca să-i deoace manevrele. Oamenii înghit momeala pentru că se simt flatați când văd că le împărtășești opiniile. Dacă ești îndeajuns de atent, nu te vor lua drept ipocrit – cum să te suspecteze de ipocrizie când nu le permiți să ghicească ce crezi tu cu adevărat?! Și nici nu te vor considera un om fără crez. Bineînțeles că ai un crez – al celor lângă care stai.

#### **Ultimul cuvânt:**

*Nu dați cele sfinte câinilor, nici nu aruncați mărgăritarele voastre înaintea porcilor, ca nu care cumva să le calce în picioare și, întorcându-se, să vă sfâșie.*

(Evanghelia după Matei, 7:6)

#### **Imagine:**

Oaia neagră. Turma de oi ocolește oaia cea neagră, neștiind sigur dacă este sau nu de-a lor. Astfel, aceasta se răzlețește de celelalte, rămâne în urmă sau rătăcește drumul, și, rămânând singură, lupii o înconjoară și o devorează imediat. Stai în mijlocul turmei – unde-s mulți, puterea crește. Păstrează-ți gândurile înlăuntru, nu în afară.

#### **CONTRAARGUMENT**

Singurul moment în care merită să ieși în evidență este atunci când deja ai ieșit în evidență: după ce puterea ta s-a consolidat și îți poți permite să marchezi diferențele față de ceilalți, ca semn al distanței ce te separă de ei. Pe când era președinte al Statelor Unite, Lyndon Johnson ținea uneori ședințe în timpul cărora stătea pe closet. Cum nimeni altcineva nu putea sau nu dorea să-și aroge un atare „privilegiu”, Johnson arăta tuturor că nu era silit să respecte protocolul sau regulile de politețe. Împăratul roman Caligula făcea același joc: se îmbrăca în haine femeiești sau în ținută de baie ca să primească în audiență persoane importante. A mers până acolo încât să-și ridice calul la rangul de consul. Jocul s-a întors însă împotriva sa, pentru că poporul a ajuns să-l urască, iar excentricitățile acestea i-au adus pieirea. Adevărul este că înșiși oamenii cei mai puternici ar face mai bine măcar să dea impresia că sunt asemenea celor de rând, întrucât, mai devreme sau mai târziu, vine și clipa în care vor avea nevoie de sprijin popular.

În sfârșit, oaia neagră, pacostea incomodă care reușește să sfideze convenționalismele și să-și bată joc de aspectele osificate dintr-o cultură, își găsește

întotdeauna un loc al ei. Oscar Wilde, de pildă, a dobândit o putere considerabilă din punct de vedere social tocmai pe această cale: a arătat tuturor că disprețuiește felul de viață al societății, iar atunci când ținea lecturi publice din creația sa, publicul nu numai că se aștepta să fie ținta batjocurii, ci se și bucura de ea. Trebuie remarcat totuși, că și în cazul său, excentricitatea s-a dovedit fatală. Dar chiar dacă ar fi sfârșit bine, amintește-ți că era un geniu: fără darul său de a amuza și seduce lumea, criticile sale răutăcioase ar fi rămas simple insulte.

## LEGEA

### 39

## SCOATE VÂNATUL DIN VIZUINĂ ȘI ADU-L ÎN BĂTAIA PUȘTII

### ARGUMENT

*Din punct de vedere tactic, furia și, în general, excesul de emotivitate sunt contraproductive. Trebuie să-ți păstrezi întotdeauna calmul și obiectivitatea. Pe de altă parte, dacă reușești să-ți enervezi adversarii, rămânând absolut imperturbabil, îți asiguri un avantaj decisiv. Destabilizează-i. Descoperă în ce fel îi poți irita și deruta vexându-le orgoliul și se vor afla la cheremul tău, ca niște marionete.*

### ÎNCĂLCAREA LEGII

În ianuarie 1809, agitat și neliniștit, Napoleon se îndrepta în grabă spre Paris, după războiul cu spaniolii. Spionii și oamenii săi de încredere îi confirmaseră zvonul că ministrul său de externe, Talleyrand, conspira împotriva sa, împreună cu Fouché, ministrul poliției. Imediat după ce a sosit în capitală, i-a convocat la palat pe cei doi. Pătrunzând în sală după venirea acestora, a început să umble cu pași mari de colo până dincolo și s-a pornit să vorbească vag despre complotiști care urzeau contra sa, despre speculanți care urmăreau să distrugă stabilitatea pieței bursiere, despre parlamentari care voiau să întârzie aplicarea politicii sale – și despre unii miniștri ce îi subminau autoritatea.

În timp ce împăratul se dezlănțuise, Talleyrand stătea sprijinit de consola șemineului, părând total indiferent. Oprindu-se în fața lui, Napoleon a spus, furios: „Pentru acești miniștri, trădarea a început în clipa în care și-au permis să aibă îndoieli.” Se aștepta ca la cuvântul „trădare”, Talleyrand să dea vreun semn de teamă. Acesta, însă, nu a făcut decât să surâdă calm și ușor plictisit.

Vederea unui subaltern în aparență senin, deși tocmai i se aruncaseră acuzații

ce l-ar fi putut duce la spânzurătoare, l-a făcut pe împărat să-și iasă cu totul din fire. Există unii miniștri, a spus el, care îi doreau moartea și a mai înaintat un pas spre Talleyrand. Impasibil, acesta continua să îl privească. În cele din urmă, nemaiputându-se stăpâni, Napoleon a izbucnit: „Sunteți un om laș”, i-a azvârlit acestuia în față, „un om nevrednic de încredere. Nu aveți nimic sfânt. V-ați vinde și tatăl. V-am acoperit cu bogății și totuși nu v-ați da înapoi de la nimic ca să mă distrugeți.” Ceilalți miniștri se uitau unii la alții, nevenindu-le să-și creadă urechilor – nu îl mai văzuseră niciodată pe neînfricatul general, care cucerise aproape întreaga Europă, atât de furibund.

„Ați merita să vă zdrobesc ca pe un ciob de sticlă”, a continuat el, bățând din picior. „Am puterea să o fac, dar vă disprețuiesc prea mult ca să-mi dau atâta osteneală. De ce nu am pus să vă spânzure de porțile [palatului] Tuileries? Dar încă nu este timpul pierdut.” Urla, sufocându-se de mânie, cu fața congestionată și ochii gata să-i iasă din orbite: „Nu sunteți altceva decât un rahat într-un ciorap de mătase!... Și soția dumneavoastră? Nu mi-ați spus niciodată că prințul Carios este amantul ei!” „Într-adevăr, sire, nu m-am gândit nici o clipă că această informație ar putea spori cu ceva gloria majestății-voastre sau pe a mea”, a răspuns Talleyrand absolut calm. După alte câteva insulte, Napoleon a părăsit scena în trombă. Talleyrand a traversat încet încăperea, șchiopătând din cauza vechii sale infirmități. Pe când un valet îl ajuta să-și pună pe umeri pelerina, s-a întors către ceilalți miniștri încremeniți, care se temeau că nu îl vor mai revedea vreodată și a spus: „Ce păcat, domnilor, că un om atât de mare este atât de prost crescut.”

În ciuda izbucnirii sale, Napoleon nu l-a arestat pe ministrul său de externe. S-a mărginit să-l scoată din funcție și să-i interzică accesul la curte, convins fiind că îl pedepsise suficient, umilindu-l. Nu și-a dat seama că vestea exploziei sale de furie se răspândise cu mare repeziciune – toată lumea discuta despre felul în care împăratul își pierduse stăpânirea de sine și despre faptul că, în fond, Talleyrand fusese cel care îl umilise pe el, rămânând imperturbabil și plin de demnitate. Se întorsese definitiv o pagină: pentru prima oară, oamenii își văzuseră suveranul pradă unui acces necontrolat într-o situație de mare tensiune – semn sigur că se îndrepta către declin. Așa după cum avea să spună Talleyrand ceva mai târziu: era „începutul sfârșitului”.

### **Comentariu**

Așa și era. Până la momentul Waterloo urmau să mai treacă șase ani, dar Napoleon luneca pe panta descendentă către înfrângere, care avea să prindă a se cristaliza peste doar trei ani, în 1812, odată cu dezastruoasa campanie din Rusia. Talleyrand a fost primul care să detecteze simptomele acestui declin, mai ales din cauza necugetatului război cu spaniolii. Încă din cursul anului 1808, înțelesese clar că, pentru pacea și stabilitatea Europei viitoare, împăratul trebuia să dispară. Așa se face că împreună cu Fouché a hotărât să-i pună la cale pieirea.

Este posibil ca această conspirație să nu fi fost, în această fază, decât o stratagemă – provocarea care să-l împingă pe Napoleon să-și piardă controlul, pentru că este foarte greu de crezut că doi dintre cei mai realiști și mai pragmatici oameni din istorie s-ar fi oprit la jumătatea drumului. Poate că au vrut doar să scoată „vânatul” din vizuină, să-l determine pe Napoleon să comită o eroare revelatoare, să facă un pas

greșit. Într-adevăr, au găsit exact provocarea în stare să-l scoată din fire, în văzul tuturor. De fapt, curând notoria sa „ieșire” din acea după-amiază s-a dovedit a avea un efect profund negativ asupra imaginii sale publice.

#### ITAKURA SHIGEMUNE ÎȘI RÂȘNEȘTE SINGUR CEAIUL

*Judecătorul Itakura Suwo-no-kami Shigemune din Kyoto era un adept fervent al ceremoniei ceaiului și obișnuia să-și mărunțească singur frunzele de ceai, chiar în timp ce judeca pricinile. Motivul era acesta: cândva, discutând cu un prieten al său pe nume Eiki, în compania căruia practica ritualul ceaiului, îi ceruse să-i spună sincer ce părere aveau oamenii despre el. „Ei bine”, a răspuns Eiki, „oamenii zic că te enervezi din cauza celor care nu depun mărturie cu destulă claritate și că le faci observații aspre, astfel încât se tem să-și aducă pricinile înaintea ta, iar dacă vin la judecată, se tem că nu li se va face dreptate.”*

*„Ah, mă bucur că mi-ai spus toate acestea”, a spus Shigemune, „fiindcă dacă stau acum și mă gândesc bine, este adevărat că mi-am cam luat obiceiul de a vorbi cu asprime și nu încape îndoială că oamenii simpli și cei care nu au darul elocinței se zăpăcesc și nu mai sunt în stare să-și apere bine cauza. Voi avea grijă ca pe viitor să nu se mai întâmple așa ceva.”*

*Astfel, după această discuție, a pus să i se aducă o râșniță de ceai și să-i fie așezată dinainte chiar în sala de judecată, iar în fața ei, acoperit cu hârtie, avea vasul cu frunze de ceai. Shigemune se ocupa de măcinarea ceaiului și, în acest mod, își păstra calmul și răbdarea de a-i asculta pe împricinați. Putea să-și dea seama cu ușurință dacă izbutea sau nu să-și țină firea, după cum vedea că iese ceaiul râșnit, care, dacă judecătorul se enerva, nu mai cădea egal și fin, așa cum trebuia. Astfel, se asigura că face dreptate la toată lumea, fără părtinire, iar oamenii plecau de la judecată satisfăcuți.*

*CHA-NO-YU: CEREMONIA JAPONEZĂ A CEAIULUI, A. L. SADLER, 1962*

Așa se întâmplă cu izbucnirile mânioase. În primul moment, pot genera frică sau chiar teroare, dar numai asupra unora și, odată cu scurgerea timpului și risipirea norilor furtunii, apar alte reacții – stânjeneala, îndoiala în capacitatea „furiosului” de a se controla și resentimentele create de spusele sale. Când îți pierzi cumpătul, este imposibil să nu arunci acuzații nedrepte și exagerate. Îngăduie-ți câteva astfel de „scene” și oamenii vor începe să numere zilele ce ți-au mai rămas în funcția pe care o ocupi.

Confruntat cu o conspirație împotriva sa, urzită de cei mai importanți doi miniștri, Napoleon avea, ce-i drept, toate motivele să fie mânios și neliniștit. Dar o asemenea reacție publică nu a făcut altceva decât să-i dea la iveală frustrarea. A-ți arăta frustrarea înseamnă a mărturisi că ai pierdut puterea de a stăpâni evenimentele – este o atitudine similară cu a unui copil care recurge la micile lui istericale ca să i se facă pe plac. Oamenii puternici nu își dezvăluie niciodată o atât de flagrantă slăbiciune.

Napoleon dispunea de o serie de alte opțiuni comportamentale în situația dată. Faptul că doi demnitari de o eminentă clarviziune se întorseseră contra sa ar fi trebuit



să-i dea serios de gândit – ar fi putut să îi asculte și să învețe de la ei; ar fi putut să le recâștige sprijinul; ar fi putut să se și descotorosească de ei, transformând condamnarea lor la închisoare sau la moarte într-o demonstrație (altminteri, de rău augur) a forței sale imbatabile. Fără tirade violente, fără furii infantile, fără consecințe jenante – doar o curmare drastică a situației.

Ține bine minte: izbucnirile de mânie nici nu intimidează, nici nu inspiră loialitate. Creează doar îndoieli și dovedesc instabilitatea puterii tale. Întrucât îți dau la iveală slăbiciunea, aceste „ieșiri” furtunoase ajung adeseori să-ți prevestească prăbușirea.

*Dacă este cu putință, ar trebui să nu existe nici un fel de animozitate, față de nimeni. [...] A-i vorbi cuiva cu mânie, a-ți arăta ura prin vorbe sau prin priviri este un lucru nefolositor – primejdios, prostesc, ridicol și vulgar.*

*Mânia și ura nu ar trebui dezvăluite niciodată altminteri decât prin ceea ce întreprinzi, iar simțămintele se vor vădi cu atât mai puternice în fapte, cu cât te ferești să ți le dai pe față în vreun alt fel. Otrăvitoare este numai mușcătura animalelor cu sângele rece.*

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

## **RESPECTAREA LEGII**

Spre sfârșitul anilor 1920, Haile Selassie aproape că își atinsese țelul de a aduce sub controlul său Etiopia întreagă, țară despre care știa că avea nevoie de o conducere fermă și unificatoare. Ca regent al împărătesei Zaudilu (fiica vitregă a defunctei regine) și moștenitor al tronului, Selassie a continuat ani în șir să slăbească puterea diverșilor șefi de triburi războinice. Nu îi mai rămăsese în cale decât un singur obstacol: împărăteasa și soțul acesteia, Ras Gugsa. Își dădea bine seama că cei doi îl urau și doreau să scape de el și, pentru a pune capăt comploturilor, l-a numit pe Gugsa guvernator al provinciei nordice Begemeder, obligându-l să părăsească Addis-Abeba, capitala țării, unde se găsea reședința împărătesei.

Țimp de câțiva ani, Gugsa a jucat rolul administratorului loial. Selassie nu avea însă încredere în el: știa că, împreună cu împărăteasa, pune la cale să se răzbune. Cum vremea trecea, iar Gugsa nu făcea nici o mișcare, șansele complotului păreau să sporească. Selassie a înțeles cum trebuia să acționeze: să-l scoată pe dușman din vizuină, să-l zăpăcească și să-l împingă la fapte înainte ca acesta să fie pregătit.

De mai mulți ani, unul dintre triburile din nord, Azebu Galla, se afla, practic, în stare de rebeliune împotriva tronului, membrii săi dedându-se la jafuri asupra satelor din regiune și refuzând să plătească impozite către stat. Selassie nu luase măsuri contra lor, lăsându-i să devină din ce în ce mai puternici, în cele din urmă, în 1929, i-a ordonat lui Ras Gugsa să ia comanda armatei ce trebuia să-i aducă la ordine pe rebeli. Gugsa a acceptat, dar în sinea lui, clocotea de furie: nu avea nimic cu Azebu Gaila-șii, iar ordinul de a lupta împotriva lor îi jignise mândria. Nu putea să nu se supună, dar, în vreme ce își grupa și instruia trupele, a început să răspândească un zvon urât: că Selassie ar fi fost mână în mână cu papa de la Roma și că plănuia să convertească țara la catolicism, transformând-o într-o colonie a Italiei. Armata lui Gugsa devenea tot

mai numeroasă, iar unele dintre triburile din care proveneau soldații se înțeleșeseră, în secret, să se ridice împotriva lui Selassie. În martie 1930, o forță impresionantă de treizeci și cinci de mii de oameni a pornit în marș, dar nu către nord, ca să-i înfrunte pe Azebu Galla-și, ci către sud, în direcția capitalei Addis-Abeba. Încercător în capacitatea sa militară din ce în ce mai redutabilă, Gugsu nu mai ascundea faptul că ducea un război sfânt, ca să-l răstoarne pe Selassie și să redea țara adevăraților creștini.

Nu și-a dat seama de capcana care i se întinsese. Înainte de a-l numi pe Gugsu la comanda trupelor ce trebuiau să restabilească ordinea în nord, Selassie își asigurase susținerea bisericii etiopiene, iar apoi, când revolta acestuia amenința să se concretizeze în fapte, îi mituisă pe unii dintre aliații săi cheie, astfel ca să nu participe la confruntarea armată propriu-zisă. Pe când forțele rebele înaintau spre sud, din avion erau lansați asupra lor o sumedenie de „fluturași” în care se spunea că cei mai înalți ierarhi ai bisericii îl recunoscuseră pe Selassie ca adevăratul conducător creștin al Etiopiei și că îl excomunicaseră pe Gugsu pentru că era pe cale să dezlănțuie un război civil. Aceste mici manifeste au dat o lovitură nimicitoare motivației emoționale a „cruciadei sfinte”. În plus, pe măsură ce bătălia se apropia și aliații nu își făceau apariția, soldații au început să dezerteze.

Când a sosit și momentul declanșării ostilităților, armata rebelă a cedat foarte repede. Refuzând să capituleze, Gugsu a fost ucis în luptă. Distrusă din cauza morții soțului ei, împărăteasa a murit câteva zile după aceea. Pe 30 aprilie, Selassie a emis o proclamație oficială, prin care își făcea cunoscut noul său titlu – acela de împărat al Etiopiei.

#### MAIMUȚA ȘI VIESPEA

*Pe când înfuleca plescăind cu poftă o pară zemoasă, pe capul unei maimuțe a căzut pacostea vizitei unei viespi obraznice și nepoftite, care, cu sau fără voia ei, cerea și ea să-și capete tainul. După ce a amenințat-o pe maimuță că se va înfuria rău dacă mai stă pe gânduri și nu îi dă partea, s-a așezat pe fruct. Maimuța a alungat-o îndată.*

*Acum, viespea cea arțăgoasă a trecut la invective și, după ce a folosit limbajul cel mai jignitor cu putință, la auzul căruia cealaltă și-a păstrat calmul, s-a aprins singură de-o furie atât de mare, încât, nemaigândindu-se la ce o aștepta, s-a repezit la fața maimuței și a înțepat-o așa de adânc, încât nu a mai fost în stare să-și scoată arma și s-a văzut silită să se smulgă, sfâșiindu-și trupul și lăsând-o în înțepătură – și-a atras astfel o moarte lentă, în dureri cu mult mai mari decât cele provocate dușmancei.*

FABULE, JONATHAN BIRCH, 1783-1847

#### **Comentariu**

Haile Selassie făcea parte dintre strategii capabili să calculeze totul cu câteva etape înainte. Înțeleșese că dacă îl lăsa pe Ras Gugsu să stabilească momentul și locul confruntării, pericolul era mult mai mare decât în situația în care l-ar fi forțat să acționeze în contextul ales de el. Astfel, l-a împins la rebeliune vexându-i orgoliul –

adică obligându-l să lupte împotriva unor oameni pe care nu îi dușmănea, în numele unei persoane pe care, în schimb, o ura de multă vreme. Planificând totul în perspectivă, Selassie și-a luat măsurile necesare ca să se asigure că nu va ieși nimic din revolta lui Gugsă și că, profitând de ea, avea să scape de ultimii săi doi dușmani.

Aceasta este esența legii de față: dacă lucrurile sunt calme, adversarii au timp suficient să-și pună la punct acțiunile îndreptate contra ta. Deci, nu lăsa vânatul în vizuină – ațâță-l să iasă la lumină și adu-l în bătaia puștii înainte de a ști cum să se apere sau încotro să fugă. Răpește-i, așadar, atuul inițiativei. Metoda cea mai bună este să-i manipulezi starea emoțională – orgoliul, vanitatea, iubirea, ura. Odată ce ai tulburat apele, peștii nu mai au ce face și apucă momeala. Cu cât sunt mai mânioși, cu atât își pierd mai iute cumpătul, iar, în cele din urmă, nu mai au scăpare.

*Un suveran nu ar trebui niciodată să-și arunce armata în luptă din mânie; un conducător nu ar trebui nicicând să dezlănțuie un război doar pentru că este furios.*

**Sun-tzu, secolul al IV-lea î. Hr.**

## **CHEILE PUTERII**

De obicei, mânioșii sfârșesc prin a se face ridicoli, pentru că reacția lor pare disproporționată față de ceea ce o generează. Iau lucrurile prea în serios și exagerează din cale afară nedreptatea sau insulta ce le va fi fost făcută. Sunt atât de sensibili la orice desconsiderare, încât este de-a dreptul caraghios cum interpretează totul ca pe o ofensă personală. Încă și mai caraghioasă devine convingerea lor că izbucnirile de mânie pe care și le permit le demonstrează puterea. Adevărul este tocmai contrariul: irascibilitatea nu este semnul forței, ci al slăbiciunii. Pentru moment, oamenii se pot lăsa intimidați de ieșirile tale furtunoase, dar, cu timpul, vor înceta să te mai respecte. Mai mult: vor ajunge să-și dea seama cât de ușor ar putea să destabilizeze o persoană cu atât de puțin autocontrol.

## **MARELE PREOT ȘANȚ**

*Kin'yo, un funcționar de rangul al doilea, avea un frate, Marele preot Ryogaku – om tare iute la mânie. Nu departe de mănăstirea sa, creștea o tufă de urzici cât un copac de mare, iar din pricina ei, oamenii îl porecliseră „Marele preot Urzică”.*

*„Numele acesta este o ocară”, s-a înfuriat el și a tăiat tufa. Cum mai rămăsese un ciot, oamenii au început să-l poreclească „Marele preot Ciot”. Mai furios ca oricând, Ryogaku a pus să se sape un șanț, ca să fie scoasă tufa cu tot cu rădăcină și a aruncat-o departe, numai că în locul ei, a rămas șanțul. Astfel oamenii au prins să-i spună „Marele preot Șanț”.*

**ESEURI DESPRE LENE, KENKŌ, JAPONIA, SECOLUL AL XIV-LEA**

Soluția nu este totuși să ne reprimăm supărarea și să ne refulăm impulsurile emoționale. Înăbușirea lor ne secătuiește energia și ne provoacă reacții comportamentale bizare. Trebuie, în schimb, să ne modificăm optica. Este necesar să înțelegem că, pe planul societății și al jocului puterii, absolut nimic nu este „personal”.

Toți sunt prinși în angrenajul evenimentelor – un angrenaj pus în mișcare cu

mult înainte de momentul prezent. Adeseori, mânia noastră pornește din incidente vechi, petrecute în copilărie, din problemele părinților (care și acestea își au rădăcina în propria lor copilărie) și așa mai departe. Mânia mai poate izvorî și din numeroasele noastre interacțiuni cu ceilalți, din deziluziile și suferințele acumulate. Se întâmplă să ni se pară că există cineva anume care ne-a stârnit furia, dar lucrurile sunt mult mai complicate și depășesc contextul imediat sau răul pe care această persoană ni-l va fi făcut. Dacă ți-ai atras explozia de mânie a altuia (și reacția sa este total disproporționată), adu-ți aminte că această izbucnire nu ți se datorează și nu ți se adresează ție exclusiv – ar însemna să-i dai o prea mare importanță. Cauza este mai vastă, mai veche și mai profundă; ea implică zeci de jigniri sau supărări deja stocate, pe care, în fond, nici nu merită să cauți să le înțelegi. În loc s-o iei drept o ofensă personală, privește-o ca pe o manevră de putere deghizată, o tentativă de a te ține sub control sau de a te pedepsi, camuflată sub masca sentimentelor vexate sau a mâniei.

Schimbarea opticii te va ajuta să-ți urmărești propriul tău joc de putere cu și mai multă claritate și energie. În loc să reacționezi exagerat și să te lași atras în vârtoarea emoțiilor celorlalți, te vei folosi de ele în avantajul tău – adică, în vreme ce ei își pierd cumpătul, tu ți-l păstrezi.

Într-una dintre bătăliile importante din perioada Războiului celor trei regate, în secolul al III-lea d. Hr., sfetnicii comandantului Ts'ao Ts'ao au descoperit niște documente din care reieșea că unii din generalii săi conspiraseră cu dușmanii și l-au îndemnat să-i aresteze și să-i execute. În loc de aceasta, el a poruncit ca documentele să fie arse și faptele, date uitării. Într-un asemenea moment critic al bătăliei, și mânia, și hotărârea de a cere să se facă dreptate s-ar fi întors contra sa: o izbucnire de furie ar fi atras atenția generalilor neloiali, ceea ce ar fi distrus moralul trupelor. Justiția putea aștepta – de trădători avea să se ocupe mai târziu. Ts'ao Ts'ao nu și-a ieșit din fire și a luat decizia corectă.

Să o comparăm cu reacția lui Napoleon față de Talleyrand: în loc să fi luat conspirația ca pe o ofensă personală, împăratul ar fi trebuit să fi făcut jocul lui Ts'ao Ts'ao, cântărind cu grijă consecințele fiecărei variante de acțiune. Cu adevărat puternic s-ar fi arătat dacă l-ar fi ignorat pe ministrul său ori dacă l-ar fi recâștigat treptat, de partea sa, rezervându-și dreptul de a-l pedepsi mai târziu.

Mânia îți limitează câmpul de acțiune – oamenii puternici nu își pot permite luxul acesta. Odată ce înveți să nu mai iei lucrurile ca pe atacuri la adresa ta și să-ți stăpânești reacțiile emoționale, vei ajunge să dispui de o putere colosală: vei fi capabil să manipulezi reacțiile emoționale ale celorlalți. Împinge-i la acțiune pe cei nesiguri provocându-i să-și dovedească bărbăția și momindu-i cu perspectiva unei victorii ușoare. Fă ca Houdini atunci când a acceptat sfidarea mai puțin celebrului escapist Kleppini: manifestă-ți o slăbiciune aparentă (Houdini l-a lăsat pe rivalul său să fure secretul încuietorii unei perechi de cătușe) ca să-ți determini adversarul să treacă la fapte. Apoi îl vei înfrânge cu ușurință. La fel, prefă-te slab și față de cei aroganți – îi vei sili să acționeze pripit și pe nepregătite.

Sun Pin, comandantul armatelor regatului Ch'i, discipol fidel al lui Sun-tzu, își conducea odată soldații împotriva trupelor de două ori mai numeroase ale regatului

Wei. „Să aprindem o sută de mii de focuri atunci când intrăm în regatul Wei”, a propus Sun Pin, „cincizeci de mii în ziua următoare și numai treizeci de mii în a treia zi.” În această a treia zi, generalul din Wei a exclamat: „Știam eu că soldații din Ch'i sunt lași – după numai trei zile au dezertat deja peste o jumătate dintre ei!” Așadar, lăsându-și în urmă greoaia sa infanterie, generalul s-a hotărât să profite de ocazie și să dea un atac rapid asupra taberei celor din Ch'i, cu o trupă mai redusă numeric și mai mobilă: armata lui Sun Pin s-a retras, atrăgându-și inamicul într-o trecătoare îngustă, unde, plasată în ambuscadă, l-a nimicit. După ce generalul din Wei a căzut pe câmpul de luptă, iar trupele sale au fost decimate, Sun Pin a învins lesne restul oastei dușmanilor.

Atunci când te confrunți cu un adversar necugetat, reacția cea mai bună este absența oricărei reacții. Aplică tactica lui Talleyrand: nimic nu este mai enervant decât un om care își păstrează calmul atunci când toți ceilalți și-l pierd. Dacă îți convine să-i destabilizezi, fă pe aristocratul, adoptă o atitudine vag plictisită, nearătându-te nici batjocoritor, nici triumfător – pur și simplu, indiferent. Acest lucru îi va scoate din minți. Se vor face de râs cu istericalele lor, iar tu vei obține mai multe victorii deodată, una dintre ele constând în faptul că îți vei fi demonstrat stăpânirea de sine și demnitatea în fața izbucnirilor lor infantile.

### **Imagine:**

Lacul cu pești: Apele sunt liniștite și limpezi, iar peștii stau ascunși în adânc. Tulbură apa și vor ieși la iveală. Stârnește-o și mai mult – se vor mânia și vor veni la suprafață, apucând orice momeală găsesc – inclusiv pe aceea din cârligul undiței tale.

### **Ultimul cuvânt:**

*Dacă dușmanul tău este iute din fire, încearcă să-l iriți. Dacă este arogant, încurajează-l în egotismul său. [...] Cine se pricepe să-și facă dușmanul să se miște izbutește creând o situație în funcție de care acesta să acționeze; îl ademenește cu o momeală pe care este sigur că o va apuca. Îl ține pe dușman în mișcare arătându-i momeala și apoi îl atacă cu trupe de elită.*

(Sun-tzu, secolul al IV-lea î. Hr.)

### **CONTRAARGUMENT**

Atunci când te joci cu emoțiile oamenilor, trebuie să ai mare grijă. Studiază-ți dușmanul din vreme: există unii pești pe care este mai bine să-i lași să dormiteze pe fundul apei.

Mai marii cetății Tyr, capitala vechii Fenicii, erau convinși că îi vor putea ține piept lui Alexandru cel Mare, care cucerise Orientul, dar nu le atacase orașul, bine apărat dinspre mare. Fenicienii au trimis la Alexandru emisari care să-i transmită că, deși îl recunoșteau drept împărat, nu aveau să le îngăduie lui și soldaților săi să pătrundă în cetate. O asemenea solie l-a mâniat, desigur, pe marele cuceritor, care a și început asediul Tyrului. Orașul a rezistat vreme de patru luni și, în cele din urmă, Alexandru a socotit că nu merita atâta luptă și a acceptat să se împace cu tyrienii. Aceștia, însă, crezând că deja îl amăgiseră și că scăpaseră nepedepsiți, simțindu-se, în plus, convinși că îi vor ține piept și pe mai departe, i-au refuzat oferta de negociere –

de fapt, au ucis solii trimiși de el.

Aceasta l-a înfuriat peste măsură pe Alexandru. Acum nu mai conta cât de lung avea să fie asediul sau cât de mare armata care urma să fie angajată în conflict. Dispunea de resurse suficiente și voia să-și atingă scopul cu orice preț. A reînceput atacul cu atâta îndârjire, încât a cucerit cetatea în doar câteva zile, a ars-o din temelii și pe locuitorii ei i-a vândut ca sclavi.

Poti să-i momești pe cei puternici ca să-i determini să-și divizeze forțele, așa cum a procedat Sun Pin, dar mai întâi sondează terenul. Găsește punctul vulnerabil și dacă nu există nici unul, dacă sunt, într-adevăr, inatacabili, înseamnă că nu ai nimic de câștigat dacă îi provoci – dimpotrivă, ai totul de pierdut. Alege cu atenție ce pești momești și lasă rechinii în pace.

În sfârșit, există împrejurări în care o bine regizată izbucnire de mânie te poate ajuta cu condiția ca ea să fie jucată și să nu îți scape de sub control. Astfel, stabilești asupra cui vei dezlănțui furtuna și în ce fel. Nu declanșa niciodată reacții care, pe termen lung, s-ar putea întoarce împotriva ta. Și încă ceva: nu recurge la tunetele și fulgerele acestea decât rar, tocmai ca să te asiguri că par și mai înfricoșătoare, și mai semnificative. Indiferent că sunt regizate sau ba, crizele de furie prea frecvente ajung să-și piardă puterea.

## **LEGEA**

### **40**

## **NU TE ÎNCREDE ÎN CEEA CE PRIMEȘTI GRATIS**

### **ARGUMENT**

*Ceea ce ți se oferă gratuit ajunge, de obicei, să te coste mai scump decât dacă ai fi plătit: darurile ascund fie o șmecherie, fie o obligație pentru viitor. Lucrurile pe care merită să le dorești, merită și să le achiți integral. Plătește totul, într-un fel sau altul, și te vei elibera de povara recunoștinței, vinovăției și incorectitudinii. Adeseori, este înțelept să nu te zgârcești atunci când este vorba de adevărata calitate. Fii generos cu banii și lasă-i să circule – generozitatea atrage puterea asemenea unui magnet.*

### **BANII ȘI PUTEREA**

În ceea ce privește puterea, trebuie să judeci totul după costurile impuse – orice lucru își are prețul său. Nici gratuitățile, nici chilipirurile nu sunt scutite de mica etichetă cu „cifre” – aceste „cifre” reprezintă însă complicate țesături de obligații, compromisuri asupra calității, insecuritatea caracteristică oricărui atare compromis și așa mai departe. Cei puternici învață repede cum să-și apere capitalul cel valoros: independența și spațiul lor de manevră. Plătind prețul integral, se asigură că libertatea nu le va fi îngrădită de angajamente oneroase sau de griji.

Atitudinea deschisă și flexibilă în cheștiunea banilor este utilă și sub aspectul valorii ei strategice – să ne amintim de variantele vechiului truc: „dă ca să poți lua”. Oferind darul potrivit, îl pui pe destinatarul său în situația de a-ți deveni „obligat”. Generozitatea „înmoaie” oamenii și îi face numai buni de fraierit. Dacă îți câștigi o reputație de galanton, îți atragi admirația celor din jur și le deturnez atenția dinspre adevăratul tău joc de putere. Dacă îți cheltuiești averea după principii strategice, îi farmeci pe ceilalți curteni și, dăruindu-le distracții și bucurie, ți-i transformi în aliați valoroși.

la exemplul marilor ași ai puterii – Cezar, regina Elisabeta I a Angliei, Michelangelo sau cei din familia florentină Medici: printre ei nu vei găsi nici un harpagon. Până și escrocii notorii risipeau mulți bani pentru a-și pune în scenă mai convingător înșelătoriile. Punga cu baierle strânse nu atrage pe nimeni. Când urmărea să seducă o femeie, Casanova nu se zgârcea nici cu sine, nici cu aurul. Oamenii puternici știu că banul are o anumită încărcătură psihologică și că el reprezintă, în același timp, un vehicul al politeții și sociabilității. Își fac din latura sa omenească o armă din arsenalul lor. Fiecăruia dintre cei capabili să se joace cu banii îi corespund câteva mii de inși ferecați în autodistructivul refuz de a-i folosi în mod creativ și strategic. Acești indivizi reprezintă polul opus puterii și trebuie să înveți să-i identifici – fie pentru a evita să ai de-a face cu firea lor urâtă, fie pentru a profita de inflexibilitatea lor:

**Peștele lacom.** Peștii lacomi ignoră latura omenească a banului. Reci și nemiloși, ei nu văd decât bilanțurile lipsite de viață; considerându-i pe ceilalți simple unelte sau obstacole în calea lor spre bogăție, calcă în picioare sentimentele și își îndepărtează aliați valoroși. Nimănu-i nu îi place să colaboreze cu peștii lacomi și, cu timpul, aceștia rămân izolați, fapt pentru care sunt doar ei de vină.

Peștii lacomi constituie pentru escroci pâinea cea de toate zilele: amăgiți de momeala câștigului ușor, înghit cârligul cu tot cu undiță. Sunt lesne de înșelat, întrucât își petrec atât de mult timp gândindu-se la cifre (și nu la oameni), încât nu se pricep deloc la psihologie – nici măcar pe ei înșiși nu se cunosc. Sau ocolește-i înainte de a te exploata, sau profită de pe urma lăcomiei lor.

**Demonul chilipirului.** Oamenii puternici judecă totul după costuri – nu doar costurile în bani, ci și cele de timp, demnitate și pace interioară. Este tocmai ceea ce Demonul chilipirurilor nu poate face. Pierzându-și un timp prețios cu căutarea acestora, se gândește mereu numai la faptul că, în altă parte, s-ar fi putut cumpăra același lucru, la un preț ceva mai scăzut. Ca să pună capac la toate, articolul achiziționat este, adesea, în stare cam proastă; poate că necesită reparații costisitoare sau va trebui înlocuit de două ori mai repede decât unul de calitate superioară. Costul acestor căutări – nu neapărat în bani, deși prețul de chilipir este, în mod frecvent, înșelător, ci și în timp și liniște sufletească – îi descurajează pe oamenii normali, dar pentru Demonii noștri, chilipirul este un scop în sine.

Aceste tipuri de zgârceți nu par a face rău altcuiva decât lor înșiși, dar atitudinile respective sunt contagioase: dacă nu le opui rezistență, te vei molipsi de sentimentul

nesigur că ar fi trebuit să cauți mai mult, până la găsirea unui preț mai mic. Nu te certa cu oamenii aceștia și nu încerca să-i schimbi. Doar calculează mental costurile în timp investit și în pace interioară, dacă nu cumva și în eventualele cheltuieli ulterioare ale acestei iraționale vânători de chilipir.

### COMOARA ÎNGROPATĂ

*Mulți imbecili de la oraș speră să descopere bunuri îngropate în pământ și să scoată ceva profit din ele. În Maghreb, există numeroși „studenți” berberi care nu sunt în stare să-și câștige traiul prin mijloace firești. Îi abordează pe cei bogați și le arată hârtii cu marginile rupte, care cuprind fie o scriere nearabă, fie ceea ce pretind ei a fi traducerea unui document alcătuit de stăpânul unor comori ascunse, oferind indiciul cu ajutorul căruia să le poată fi găsită ascunzătoarea. În acest fel, încearcă să le obțină sprijinul [convingându-i pe cei bogați] să-i trimită să caute comoara. Din când în când, unul dintre acești căutători de comori dă la iveală câte o informație ciudată sau vreo scamatorie remarcabilă, cu care îi face pe oameni să creadă și celelalte spuse ale sale, deși, de fapt, nu știe nimic despre magie și despre căile ei. [...]*

*Lucrurile care s-au spus [în legătură cu căutarea comorilor] nu au temei științific și nici nu se întemeiază pe date [concrete]. Ar trebui [ca oamenii] să-și dea seama că deși se descoperă comori, aceasta se petrece rareori și doar din întâmplare, nu prin căutare sistematică. [...]*

*Cei care sunt dezamăgiți sau îndurerați de lucrurile acestea, trebuie să-l roage pe Dumnezeu să-i scape de nepriceperea lor de a-și câștiga traiul și de lenea lor în această privință. Ei nu s-ar cuveni să umble cu absurdități și cu povești neadevărate.*

MUQADDIMAH, IBN KHALDÛN, 1332-1406

**Sadicul.** Sadicii financiari practică jocuri de putere vicioase, ca o modalitate de a-și afirma prestigiul. De exemplu, ar putea să te facă să aștepti suma pe care ți-o datorează, promițând că ți-o vor expedia prin poștă. Sau dacă te angajează la ei, se amestecă în fiecare aspect al serviciului, sâcâindu-te și îmbolnăvind-te de ulcer. Sadicii par să creadă că, deoarece plătesc marfa muncii, au implicit dreptul de a-l tortura pe cel care le-o vinde și de a abuza de el. Nu sesizează aspectul „de curte” al banilor. Dacă ai ghinionul de a lucra cu acest tip de om, este preferabil să accepți în perspectivă o pierdere de natură financiară decât să te lași amestecat în distructivele lui jocuri de putere.

**Darnicul fără discriminare.** În ceea ce privește puterea, generozitatea are o funcție precisă: aceea de a atrage oamenii, de a le câștiga bunăvoința și de a-i transforma în aliați. Ea trebuie însă utilizată în chip strategic, în vederea unui scop bine definit. Darnicii fără discriminare, pe de altă parte, sunt generoși pentru că vor să fie iubiți și admirați de toți. Generozitatea lor este atât de neselectivă și de vagă, încât s-ar putea să nu aibă efectul dorit: dacă fac daruri tuturor, de ce s-ar mai simți privilegiat cel care le primește? Oricât ar părea de tentant să-ți iei drept victimă un asemenea tip de om darnic, relația cu el riscă adeseori să devină împovărătoare din cauza exigentelor sale cerințe emoționale.



## ÎNCĂLCAREA LEGII

### Varianta I

După ce Francisco Pizarro a cucerit Peru-ul, în 1532, aurul imperiului incaș a luat drumul Spaniei, iar spaniolii din toate straturile sociale s-au apucat să viseze la bogățiile gata de a fi culese, ce îi așteptau în Lumea Nouă. Curând, s-a răspândit povestea unui șef indian din estul Peru-ului, care, o dată pe an, în cursul unui ritual, se acoperea cu praf de aur din cap până în picioare și se arunca într-un lac. În scurt timp, relatările care circulau din gură în gură l-au transformat pe acest *El Dorado*, „omul de aur”, într-un imperiu numit El Dorado, mai bogat ca țara incașilor, unde pavajul străzilor și cărămizile clădirilor erau făcute din aur. Această deformare a poveștii nu părea neverosimilă, pentru că un șef căruia îi dădea mâna să irosească praful de aur într-un lac trebuia, desigur, să se afle în fruntea unui imperiu plin de aur. Nu a trecut mult și spaniolii au început să caute acest ținut El Dorado prin tot nordul Americii de Sud.

### AVARUL

*Ca să fie sigur de avuția sa, un avar și-a vândut toate bunurile și le-a preschimbât într-o grămadă de aur, pe care a ascuns-o într-o groapă. Se ducea tot timpul să vadă dacă aurul mai era acolo. Acest du-te-vino a stârnit curiozitatea unuia dintre slujitorii săi care, bănuind că era vorba de o comoară, pe când stăpânul nu se afla de față, a mers și a furat-o.*

*Când avarul s-a întors și a găsit groapa goală, a izbucnit în plâns și a început să-și smulgă părul din cap.*

*Dar un vecin care l-a văzut căzând pradă acestei neobișnuite dureri și a auzit care îi fusese pricina, a spus: „Nu te mai frământa, ci ia o piatră, pune-o în același loc și închipuie-ți că este grămada ta de aur, căci, cum tot nu aveai de gând s-o cheltuiești, și asta îți va fi de același folos ca și cealaltă.” Valoarea banilor nu stă în a-i avea, ci în a-i folosi.*

FABULE, ESOP, SECOLUL AL VI-LEA Î. HR.

În februarie 1541, din Quito, în Ecuador, a plecat cea mai mare expediție pornită vreodată până atunci în căutarea acestui tărâm visat. La conducerea ei se afla fratele lui Pizarro, Gonzalo. Strălucitori în armurile și mătășurile lor colorate, trei sute patruzeci de spanioli s-au îndreptat spre răsărit împreună cu patru mii de indieni care le cărau proviziile și le slujeau drept cercetași, patru mii de porci, duzine de lame și aproape o mie de câini. Curând, însă, expediția a fost lovită de ploi torențiale care le-au distrus materialele și le-au stricat proviziile. În acest timp, Gonzalo Pizarro îi chestiona pe indienii întâlniți în cale, iar pe cei care păreau să nu spună tot ce știau sau nici măcar nu auziseră de regatul acesta fabulos, îi supunea la tortură și îi azvârlea la câini. Vestea despre cruzimea spaniolilor s-a răspândit repede printre indieni, care au înțeles că singura modalitate de a scăpa de mânia lui Gonzalo era să inventeze povești despre El Dorado și să-l trimită cât mai departe cu putință. Urmând indiciile furnizate de aceștia, Gonzalo și oamenii săi s-au afundat din ce în ce mai

adânc în junglă.

*În Japonia există un proverb popular care sună astfel: „Tada yori takai mono wa nai”, însemnând: „Nimic nu este mai costisitor decât ceva ce ți se dă fără plată”.*

*CALEA LUCRURILOR NESPUSE, MICHIMOTO MATSUMOTO, 1988*

Moralul exploratorilor scădea. Uniformele lor ajunseseră demult niște zdrențe, armurile ruginiseră și le aruncaseră pe drum, încălțăminte se rupseseră și oamenii umblau desculți. Sclavii indieni pe care îi luaseră cu ei fie muriseră, fie fugiseră. Nu numai că mâncaseră toți porcii, ci și câinii de vânătoare și lamele. Se hrăneau deja cu rădăcini și fructe. Dându-și seama că nu mai puteau merge mai departe în acest fel, Pizarro a hotărât să riște o călătorie pe râu și din lemnul aproape putred au construit o plută. Numai că nici navigația în josul înșelătorului Napo nu s-a dovedit a fi mai ușoară. Așezându-și tabăra pe malul râului, Gonzalo a trimis înainte cercetași să caute alimente prin așezările indiene. A așteptat și iar a așteptat întoarcerea acestora, pentru a afla mai târziu că oamenii părăsiseră expediția și decisese să continue călătoria singuri.

Ploile nu mai conteneau. Spaniolii au uitat de El Dorado. Nu mai doreau decât să se întoarcă la Quito. În cele din urmă, în august 1542, dintr-o expediție ai cărei membri se numărau cu miile, au izbutit să ajungă înapoi vreo sută și ceva. În ochii locuitorilor din Quito, oamenii aceștia acoperiți cu zdrențe și piei de animale, plini de răni, scheletici și de nerecunoscut, păreau să vină de-a dreptul din iad, căci vreme de peste un an și jumătate străbătuseră pe jos un traseu de peste trei mii de kilometri descriind un cerc enorm. Uriașa sumă de bani investită în expediție fusese irosită – nici urmă de vreun El Dorado, nici urmă de aur.

### **Comentariu**

Cu tot dezastrul lui Gonzalo Pizarro, spaniolii au continuat să lanseze o expediție după alta în căutarea ținutului visat. Ca și Pizarro, ceilalți conchistadori au dat foc și au prădat satele, i-au torturat pe indieni și au îndurat greutăți inimaginabile fără să se apropie de aurul râvnit. S-au cheltuit cu aceste expediții sume incalculabile, dar, în ciuda lipsei de rezultat a căutărilor, amăgirea nu a încetat să-și exercite atracția.

Nu numai că goana după El Dorado a costat milioane de vieți omenești, atât din partea indienilor, cât și a spaniolilor, dar ea a adus imperiul iberic în stare de ruină. Aurul devenise obsesia Spaniei. Bogățiile care reușiseră totuși să pătrundă în țară – și nu fuseseră puține – au fost reinvestite în noi expediții sau în achiziționarea obiectelor de lux mai degrabă decât în agricultură sau în alte domenii productive. În Spania, orașe întregi au fost depopulate pentru că bărbații plecaseră să caute aur. Fermele au căzut în paragină, iar armata nu a mai avut de unde recruta soldați pentru războaiele din Europa. Spre sfârșitul secolului al XVII-lea, țara își redusese numărul de locuitori la mai puțin de jumătate – în Madrid, populația scăzuse de la 400. 000 la 150. 000 de oameni. Necâștigând mai nimic din eforturile susținute pe un timp atât de îndelungat, Spania s-a îndreptat spre declinul din care nu mai avea să-și revină niciodată.

Puterea necesită autodisciplină. Perspectiva îmbogățirii, mai ales a unei

îmbogățiri ușoare, rapide face ravagii asupra emoțiilor. Îmbogății peste noapte cred întotdeauna că pot deveni și mai bogați. Li se pare că norocul căzut din cer îi așteaptă chiar după colțul străzii.

## BANII

*Yusuf Ibn Jafar el-Amudi obișnuia să le ia bani, uneori chiar sume mari, tuturor celor care doreau să le dea învățătură. Odată, un distins om de legi venit să-l viziteze i-a spus: „Sunt încântat și impresionat de ceea ce îi înveți pe discipolii tăi și sunt sigur că îi călăuzești așa cum se cuvine. Dar a lua bani în schimbul științei nu se potrivește cu tradiția noastră. În afară de asta, faptul în sine poate fi răstălmăcit.” El-Amudi a spus: „Niciodată nu mi-am vândut știința. Nu există pe lume bani destui s-o plătească. Cât despre răstălmăciri, nici dacă refuzi să iei bani nu scapi de ele, căci își vor găsi o altă pricină. Să știi că omul care ia bani poate fi lacom sau poate să nu fie. Cel care nu ia nimic, însă, riscă să stârnească bănuiala că ar vrea să-i fure discipolului sufletul. Oamenii care spun: «Eu nu iau nimic» pot fi văzuți înstăpânindu-se peste voința victimei lor.”*

*JUDECATA SUPERFICIALĂ, IDRIES SHAH, 1970*

Căzând pradă acestei iluzii, oamenii lacomi trec cu vederea elementele esențiale de care depinde puterea: autocontrolul, bunăvoința celorlalți și așa mai departe. E cazul să înțelegi: cu o singură excepție – moartea – nu există nici o schimbare durabilă care să se petreacă de la o clipă la alta. Averile acumulate peste noapte rareori sunt trainice, pentru că nu au un temelie solid. Să nu îngădui niciodată setei de bani să te ispitească să ieși din cetățuia sigură a puterii reale. Scopul tău trebuie să fie numai puterea, iar banii își vor găsi drum către tine fără să-i cauți. Lasă căutarea legendarului El Dorado în seama naivilor și a proștilor.

### **Varianta a II-a**

Pe la începutul secolului al XVIII-lea, în societatea engleză înțâietatea le revenea, indiscutabil, ducelui și ducesei de Marlborough. După campaniile victorioase împotriva francezilor, ducele era considerat cel dintâi dintre strategii Europei, iar soția sa, ducesa, după o mulțime de intrigi, își cucerise statutul de favorită a reginei Anne, care și-a început domnia în 1702. În 1704, datorită triumfului britanicilor în bătălia de la Blenheim, ducele a devenit obiectul admirației generale și, ca răsplată, regina i-a dăruit un teren în orașul Woodstock și fondurile necesare pentru ridicarea unui palat. Ducele i-a dat acestei viitoare reședințe numele de „palatul Blenheim” și l-a ales ca arhitect pe tânărul John Vanbrugh, un artist înzestrat cu multilateralitatea creatorilor din Renaștere – era totodată și dramaturg. Cu mare fast și multe speranțe, construcția palatului a început în vara anului 1705.

Vanbrugh avea o concepție dramaturgică asupra arhitecturii. Palatul proiectat de el urma să fie un monument menit să glorifice strălucirea și puterea ducelui și să cuprindă lacuri artificiale cu poduri enorme, grădini trasate cu un bun gust elaborat și alte elemente decorative ieșite din comun. Cu toate acestea, încă din prima zi, ducesei nu-i era pe plac nimic: i se părea că Vanbrugh irosea banii cu prea mulți copaci. Voia

ca palatul să fie gata cât mai repede. I-a torturat pe toți, arhitect și lucrători, pentru fiecare detaliu. O obsedau amănuntele. Deși guvernul era cel care plătea, socotea totul până la ultimul bănuț. În cele din urmă, cârcotășenia ei (în legătură cu reședința Blenheim, dar și cu alte lucruri) a supărat-o pe regină, care, în 1711, a îndepărtat-o de la curte și i-a ordonat să elibereze apartamentele pe care le ocupa în palatul regal. Când a plecat, furioasă pentru că își pierduse funcția și, totodată, salariul, a golit încăperile de tot ce se putea lua, inclusiv clanțele de la uși.

În cursul următorilor zece ani, munca de construcție mai mult stătea pe loc, decât progresa, pentru că fondurile deveniseră mai greu de obținut de la guvern. Ducea credea că Vanbrugh își pusese în gând s-o ruineze. Se târguia pentru fiecare căruță de piatră sau de var, număra fiecare bucată de fier și fiecare palmă de lambriu, tunând și fulgerând împotriva risipei lucrătorilor, furnizorilor și supraveghetorilor. Bătrân și obosit, ducele nu dorea altceva decât să apuce să-și trăiască anii de pe urmă în acest palat, dar întreg proiectul se împotmolise într-o mlaștină de procese – lucrătorii o dăduseră în judecată pe ducesă pentru neplata salariilor, iar ea îl dăduse în judecată pe arhitect. Ducele a murit în toiul tuturor acestor ciorovăieli. Nu a avut șansa să doarmă nici măcar o noapte în iubitul său palat.

După moartea lui, s-a constatat că din enorma avere pe care o lăsase, în valoare de peste două milioane de lire sterline, ar fi putut lesne să plătească restul lucrărilor de construcție. Dar ducesa nu voia să renunțe: a reținut salariile lui Vanbrugh și ale muncitorilor până când, în final, arhitectul a demisionat. Cel care i-a luat locul a terminat lucrările în câțiva ani, urmând cu cea mai mare strictețe proiectele predecesorului său. Vanbrugh a murit în 1726, fără ca ducesa să-i permită să intre în palatul care a constituit creația sa cea mai importantă. Prefigurând curentul romantic, palatul Blenheim a deschis o nouă epocă în arhitectură, dar pentru creatorul său, a reprezentat un coșmar care a durat timp de peste douăzeci de ani.

#### OMUL CARE ȚINEA LA BANI MAI MULT DECÂT LA VIAȚĂ

*Era odată, demult, un bătrân tăietor de lemne care se ducea aproape în fiecare zi pe munte, în pădure, ca să taie copaci. Se spunea că bătrânul acesta era foc de zgârcit, că aduna cu lăcomie ban lângă ban și că ținea la aurul lui mai mult decât la orice pe lume. Într-o zi, s-a repezit la el un tigrul și, cu toate că omul a luat-o la fugă, tigrul l-a prins și s-a apucat să-l care ținându-l între fălci. Fiul bătrânului a văzut în ce primejdie se afla acesta și a alergat să-l salveze. Și-a luat un cuțit lung și, cum fugea mai repede decât tigrul, care nu putea înainta nestânjenit din cauza omului pe care îl târâia, curând l-a și ajuns din urmă.*

*Tatăl său nu fusese prea grav rănit, fiindcă tigrul îl ținea de haină. Când a văzut că fiul se pregătea să înjunghie fiara, i-a strigat foarte îngrijorat: „Nu strica pielea tigrului. Nu strica pielea tigrului! Dacă poți să-l omori fără să-i găurești pielea, o să luăm bani buni pe ea. Omoară-l, dar nu-l tăia. „*

*În timp ce tânărul asculta povețele tatălui său, tigrul s-a repezit deodată spre pădure ducându-l pe bătrân departe de fiul care l-ar fi putut salva și unde, curând, l-a și omorât.*

„FABULE CHINEZEȘTI” ÎN FABULE DIVERSE DIN LOCURI DIVERSE,

## **Comentariu**

Pentru ducesa de Marlborough, banii constituiau un mijloc de a-și face sadicele ei jocuri de putere. Pierderea banilor echivala în ochii ei cu pierderea puterii. Față de Vanbrugh, comportamentul ei deviant a devenit și mai accentuat: era un mare artist, iar ea îl invidia pentru forța lui de creație, care îi putea aduce o glorie cu totul inaccesibilă ei. Nu dispunea de talentul lui, dar avea în schimb destui bani ca să-l chinuie și să-l sâcâie cu cele mai meschine detalii – cu alte cuvinte, ca să-i distrugă viața.

Totuși acest gen de sadism se plătește cumplit de scump. Palatul care ar fi putut fi construit în zece ani, a fost terminat în douăzeci. Ducesa și-a stricat relațiile cu mulți oameni și a fost îndepărtată de la curte. Tot din această cauză, ducele a suferit profund – nu dorea decât să trăiască liniștit în palatul său. În plus, s-au declanșat procese nesfârșite, care i-au mâncat lui Vanbrugh ani din viață. În fine, ultimul cuvânt îi aparține posterității: arhitectul rămâne în istorie ca un creator genial, în timp ce de ducasă, la periferia istoriei, oamenii nu își vor mai aminti decât în legătură cu meschinăria ei învederată.

Cine este cu adevărat puternic, este și generos: nu își poate permite să dea dovadă de zgârcenie. Atât generozitatea, cât și zgârcenia se manifestă cel mai clar atunci când este vorba despre bani. Prin urmare, este preferabil să cheltuiești cu larghețe și să-ți faci reputația de om generos. Este o investiție care nu va întârzia să aducă dividende substanțiale. Să nu lași niciodată detaliile de natură financiară să te împiedice să-ți dai seama de imaginea pe care o au ceilalți despre tine. Resentimentele lor te vor costa mai mult în viitor. Dacă vrei să-ți atragi o parte din gloria creatorilor pe care îi angajezi, măcar plătește-i. Supunerea le-o cumperi mai bine cu bani decât prin demonstrațiile tale de putere.

## **RESPECTAREA LEGII**

### **Varianta I**

Pietro Aretino, fiul unui cizmar umil, s-a catapultat pe culmile faimei scriind satire mușcătoare. Ca toți ceilalți artiști din Renaștere, avea și el nevoie de un patron care să-i asigure un trai confortabil fără să se amestece în creația sa. În 1528, Aretino a decis să adopte o nouă strategie în jocul obținerii protecției. Părăsind Roma, s-a stabilit la Veneția, unde puțină lume auzise de el. Avea ceva bani puși deoparte, dar încolo, mai nimic. Cu toate acestea, curând după ce s-a instalat în noua sa reședință, a început să ofere banchete și distracții, la care invita și pe bogați, și pe săraci. S-a împrietenit cu absolut fiecare gondolier și le-a dat bani tuturor cerșetorilor, orfanilor și spălătoreselor. Printre venețienii de rând, s-a răspândit repede zvonul că Aretino nu era numai un mare scriitor, ci și un om puternic – un fel de senior.

Casa lui a început să fie frecventată de artiști și de personalități influente. În câțiva ani, Aretino a devenit o celebritate. Generozitatea îi epuizase aproape toate economiile, dar îi asigurase un bun renume și îl făcuse, la rândul său, influent – ceea ce reprezintă elemente esențiale ale puterii. Cum în Italia Renașterii, ca pretutindeni

de altfel, larghețea era un privilegiu al celor bogați, aristocrații și-au închipuit că Aretino dispunea de suficientă influență pentru a merita să fie cumpărat, deci scriitorul a început să primească tot felul de daruri în obiecte și bani. Duci și ducese, negustori bogați, papi și principii se întreceau să-i câștige bunăvoința și să-l copleșească cu cadouri.

Bineînțeles, risipa lui Aretino fusese o strategie – o strategie care a dat roade. Însă pentru a-și asigura un trai confortabil și stabil, avea nevoie de buzunarele adânci ale unui patron puternic. Trecând în revistă toate variantele posibile, în cele din urmă a pus ochii pe extrem de bogatul duce de Mantova și a scris un poem epic pe care i l-a dedicat. Era o practică larg răspândită printre scriitorii aflați în căutarea unui protector: în schimbul dedicației, li se vărsa câte un mic stipendiu, care să-i hrănească până când compuneau poemul următor, astfel încât trăiau într-o servitute permanentă. Dar Aretino vroia nu numai stipendii, ci și putere. Îi închinase ducelui un poem, însă i l-a oferit ca pe un dar, gestul său subliniind faptul că el nu era un slujitor care să aștepte o simbrie modestă, ci un egal.

Dărnicia lui Aretino nu s-a oprit aici: cum devenise un prieten apropiat a doi dintre cei mai mari artiști venețieni, sculptorul Jacopo Sansovino și pictorul Tițian, i-a convins și pe aceștia să ia parte la generozitatea sa tactică. Înainte de a-l aborda pe duce, Aretino îl studiasse atent și îi știa pe de rost gusturile. Era deci în măsură să-i sfătuiască pe Sansovino și pe Tițian asupra subiectelor care îi erau pe plac. Ca urmare, atunci când i-a trimis o sculptură de Sansovino și o pictură de Tițian ca dar din partea sa și a lor, ducele nu a mai putut de bucurie.

În cursul următoarelor câteva luni, Aretino i-a făcut și alte cadouri – spade, șei, cristaluri (specialitate venețiană) – lucruri despre care știa că ducele le aprecia în mod deosebit. Curând, cei trei (el, Tițian și Sansovino) au început să primească și ei daruri din partea ducelui. Strategia a continuat. Când ginerele unuia dintre prietenii lui Aretino a fost trimis la închisoarea din Mantova, scriitorul a uzat de influența sa pe lângă duce și i-a obținut eliberarea. Prietenul său, un negustor bogat, era o personalitate în societatea aleasă a Veneției. Folosind bunăvoința deja câștigată a ducelui, acum și-l îndatorase pe un om important, care, la rândul său, nu avea să pregete să-l ajute la nevoie. Cercul relațiilor influente se lărgea din ce în ce mai mult. Iar și iar, Aretino a profitat de enorma putere politică a ducelui, care, în plus, îl mai sprijinea și în numeroasele sale idile de la curte.

Până la urmă, însă, relația scriitorului cu patronul său a devenit încordată, căci Aretino a ajuns la concluzia că ducele ar fi putut să-i răsplătească mai bine generozitatea. Totuși nu s-a înjosit să cerșească sau să se plângă: cum schimbul de daruri îi plasase pe un plan de egalitate, nu părea potrivit să aducă în discuție problema banilor. Aretino pur și simplu s-a retras din cercul ducelui și a pornit în căutarea altei prăzi bogate, oprindu-se, pe rând, asupra regelui Francisc al Franței, familiei Medici, ducelui de Urbino, împăratului Carol Quintul și încă altor câțiva. În ultimă instanță, având mai mulți protectori, nu era obligat să se arate supus nici unuia, iar puterea sa a început să semene cu aceea a unui senior egal cu ei.

## **Comentariu**

Aretino a înțeles două caracteristici fundamentale ale banului: întâi, că, pentru a-ți aduce putere, trebuie lăsat să circule. Cu banii nu trebuie să cumperi obiecte fără viață, ci influență asupra oamenilor. Făcându-i să treacă mereu de la unul la altul, Aretino și-a lărgit permanent cercul de prieteni importanți, fapt care, până la urmă, s-a dovedit că justifică pe deplin cheltuielile. În al doilea rând, Aretino cunoștea valoarea cheie a darului. A oferi un cadou înseamnă a sugera că cel care dă se află pe același plan cu cel care primește sau chiar îi este superior acestuia. Darul implică și crearea unei obligații. Dacă prietenii îți dau ceva pe degeaba, poți să fii sigur că așteaptă să le faci un serviciu și încearcă să te determine să li te simți îndatorat. (Mecanismul comportamental poate fi sau nu conștient, dar aceasta este funcționarea lui. )

Aretino evita să-și lase libertatea stânjenită de asemenea piedici. În loc să se poarte ca un om servil, care să aștepte de la cei puternici să-i asigure subzistența, el a răsturnat dinamica acestor relații: nu el le era îndatorat, ci ei îi deveniseră obligați lui. Iată scopul strategiei cadourilor – o strategie care l-a ridicat pe cele mai înalte trepte ale piramidei sociale. Înainte de a muri, ajunsese scriitorul cel mai celebru din Europa.

Trebuie să înțelegi: banul poate determina relațiile cu puterea, dar acestea nu depind neapărat de cât ești de bogat, ci de felul în care îți folosești bogăția. Oamenii puternici dăruiesc cu ușurință cumpărând nu obiecte, ci popularitate. Dacă te resemnezi să accepți o poziție socială inferioară numai pentru că deocamdată nu ai bani, riști să rămâi în această situație până la sfârșit. Uzează de metoda pe care a aplicat-o Aretino aristocraților italieni: imaginează-ți că ești egalul lor. Fă pe marele senior fără nici o rețineră, oferă daruri generoase, ține casă deschisă, fă banii să circule și creează-ți o fațadă de putere prin acel procedeu alchimic ce transformă bancnotele în influență.

## ISTORIA LUI MOISE ȘI A FARAONULUI

*Stă scris în istoria profeților că Moise a fost trimis la faraon cu belșug de minuni, lucruri nemaivăzute și slavă. În fiecare zi, pentru masa faraonului erau tăiate patru mii de oi, patru sute de vaci, două sute de cămile și cât păsăret, pește, băutură, carne friptă, dulciuri și alte lucruri mai trebuiau. Tot poporul din Egipt și toată armata mânca la masa faraonului, în fiecare zi. Vreme de patru sute de ani, faraonul își proclamase divinitatea și nu încetase niciodată să dăruiască această hrană. Când Moise s-a rugat zicând: „O Doamne, pierde-l pe faraon”, Dumnezeu a răspuns la rugăciunea lui și i-a spus: „Îl voi pierde cu apă și voi dăruia toate bogățiile lui și ale soldaților lui ție și popoarelor tale”.*

*Au trecut mai mulți ani de la această făgăduință și faraonul sortit pierzării continua să trăiască în toată strălucirea sa. Moise nu mai răbda să aștepte ca Domnul să-l piardă pe faraon. Astfel, a ajuns patruzeci de zile și apoi s-a urcat pe muntele Sinai și vorbind cu Dumnezeu, a zis: „O Doamne, mi-ai făgăduit că îl vei pierde pe faraon, iar el încă nu s-a lepădat de nici una din blasfemiile lui. Când oare îl vei da pierzării?”*

*Un glas mare s-a ridicat din Adevăr spunând: „O Moise, tu vrei să-l dai pierzării pe faraon cât mai repede cu putință, dar de o mie de ori o mie dintre slujitorii Mei mă roagă să nu fac aceasta niciodată, căci se împărtășesc din traiul bun și se bucură de*

*pace sub stăpânirea lui. Jur pe însăși puterea mea că atâta vreme cât le dă hrană și alinare făpturilor Mele, Eu nu îl voi da pierzării.” Și Moise a spus: „Atunci când, Doamne, îți vei îndeplini făgăduiala?” Și Dumnezeu a spus: „Făgăduiala Mea va fi îndeplinită atunci când el nu va mai avea grijă de făpturile Mele. Dacă vreodată va începe să-și împruțineze bunătatea, să știi că ceasul lui se apropie.”*

*Așa s-a făcut într-o zi că faraonul i-a spus lui Haman: „Moise i-a adunat în jurul său pe fiii lui Israel și ne aduce nemulțumire. Nu știm cum se vor sfârși acestea pentru noi. Trebuie să ne umplem hambarele ca să nu rămânem nicicând fără provizii. Astfel vom înjumătăți porția zilnică și vom păstra hrana.” A poruncit să se taie două mii de oi, două sute de vaci și o sută de cămile și la fel, la tot două sau trei zile, să se înjumătățească hrana. Atunci Moise a știut că făgăduiala Adevărului era aproape de îndeplinire, căci micșorarea aspră a porțiilor vestea sfârșitul și era semn rău. Știutorii cei vechi spun că în ziua în care faraonul s-a înecat, în bucătăriile palatului se tăiaseră numai doi miei.*

*Nimic nu prețuiește cât dărnicia. [...] Dacă un om are bogății și, chiar dacă nu este rege, vrea să se poarte ca un domnitor, dacă vrea ca oamenii să se închine înaintea lui, să-l slăvească și să-l numească stăpânul și conducătorul lor, atunci spune-i să le întindă masă mare, în fiecare zi. Toți cei care și-au dobândit un nume pe lumea aceasta și l-au făcut mai cu seamă prin dărnicia ospetiei, căci cei zgârciți și hapsâni nu sunt plăcuți nici pe lumea aceasta, nici pe cealaltă.*

*CARTEA DOMNIEI SAU LEGILE REGILOR, NIZAM AL-MULK, SECOLUL AL XI-LEA*

### **Varianta a II-a**

Curând după ce a făcut avere în Parisul din preajma anului 1820, baronul James Rothschild s-a văzut confruntat cu cea mai grea problemă din câte întâlnise: cum putea un evreu – și încă un evreu german – un intrus în societatea franceză, să-și câștige respectul claselor superioare xenofobe din această țară? Rothschild știa cum funcționează mecanismul puterii. Își dădea seama că averea îi conferă statut social, dar că în condițiile în care nu este acceptat de această societate, nici statutul, nici bogăția nu vor fi de durată. Prin urmare, a privit în jurul său și s-a întrebat ce anume ar putea cuceri inimile acestor oameni.

Actele de caritate? Prea puțin le păsa francezilor de ele. Influența politică? Deja o avea și dacă ea le stârnea vreo reacție, aceea era mai degrabă una de suspiciune. A ajuns la concluzia că punctul nevralgic al societății îl constituia blazarea. În epoca Restaurației Bourbonilor, nobilimea franceză se plictisea. Prin urmare, Rothschild a pus la bătaie sume uriașe de bani ca s-o distreze. A angajat pe cei mai buni arhitecți din Franța ca să-i proiecteze grădini și o sală de bal; și-a asigurat serviciile lui Marie-Antoine Carême, cel mai celebru dintre bucătarii francezi, pentru dineurile cele mai copioase și mai rafinate din câte se văzuseră vreodată la Paris. Nimeni nu a putut să-i reziste, chiar dacă petrecerile erau oferite de un evreu german. Seratele săptămânale ale lui Rothschild au început să atragă din ce în ce mai multă lume. În următorii câțiva ani, bancherul a obținut acel unic lucru care poate să consolideze puterea unui intrus: acceptarea socială.



## **Comentariu**

Generozitatea strategică constituie întotdeauna o armă puternică în cucerirea susținerii sociale, mai ales pentru cineva străin. Dar baronul Rothschild era inteligent: știa că tocmai averea crease o barieră între el și francezi și îl făcea să pară nesuferit și nedemn de încredere. Calea cea mai bună de a le schimba această impresie era aceea de a risipi enorme sume de bani, gest menit să dovedească faptul că pune la cultura și societatea franceză mai presus de avere. Aceasta semăna cu faimoasele petreceri „potlatch” din nord-vestul Statelor Unite, unde, distrugându-și periodic toate bunurile în mijlocul unor serbări gigantice, cu ospete și focuri mari, indienii voiau să-și demonstreze puterea asupra altor triburi. La baza puterii nu stăteau banii, ci capacitatea acestor oameni de a-i cheltui și încrederea în superioritatea talentelor lor care, valorificate, le vor aduce cel puțin tot atâtea bogății câte distrugeau ei în acest ceremonial.

În ultimă instanță, seratele reflectau dorința baronului de a se integra nu numai în lumea afacerilor, ci și în societatea „elegantă” a Franței. Cheltuind bani cu aceste petreceri-potlatch, spera să dovedească tuturor că puterea sa depășea domeniul financiar, pătrunzând în cel mult mai valoros al culturii. Rothschild și-a căpătat acceptarea socială adunând bani, dar baza de susținere dorită nu putea fi cumpărată cu ei. Ca să-și asigure averea, trebuia s-o „risipească”. Aceasta este generozitatea strategică în esența ei – capacitatea de a fi flexibil față de bogăția ta, de a o pune la lucru nu ca să achiziționezi obiecte, ci ca să câștigi inimile oamenilor.

## **Varianta a III-a**

Familia Medici din Florența Renașterii și-a clădit puterea sa colosală pe averea rezultată din afaceri bancare. Dar în această republică veche de secole, ideea că banul cumpără puterea venea în contradicție cu nobilele valori democratice. Cosimo de Medici, primul din familie care a dobândit mare faimă, prefera să nu facă zarvă în legătură cu aceste lucruri. Nu și-a etalat averea niciodată. Totuși, pe vremea când nepotul său Lorenzo a ajuns la vârsta maturității, în anii de după 1470, bogăția familiei devenise prea mare, iar influența ei prea vizibilă ca să mai poată fi mascate.

Lorenzo a rezolvat problema în felul lui, aplicând o strategie diversionistă care, de atunci încolo, a slujit multor oameni bogați: s-a transformat în cel mai ilustru patron și ocrotitor al artelor din câți existaseră vreodată. Nu numai că plătea regește tablourile cumpărate, ci a creat și cele mai bune școli pentru tineri artiști din Italia. Tocmai într-una dintre aceste școli l-a remarcat pe Michelangelo și l-a invitat să vină să locuiască în palatul său. Cu aceeași generozitate s-a purtat Lorenzo și cu Leonardo da Vinci. Odată luați sub aripa sa proteguitoare, atât Michelangelo, cât și Leonardo i-au răsplătit dărnicia prin loialitate.

Ori de câte ori Lorenzo avea de înfruntat un dușman, scotea la iveală arma mecenatului. Atunci când, în 1472, inamicul tradițional al Florenței, Pisa, s-a revoltat împotriva supremației acesteia, Lorenzo i-a împăcat pe pisani dăruind o mulțime de bani universității care, cândva, fusese mândria și bucuria acestui oraș, dar, între timp, își pierduse mult din faima de altădată. Pisani nu se puteau apăra împotriva unei asemenea manevre insidioase care, pe de o parte, le hrănea dragostea pentru cultură,

iar pe ele altă parte, le înăbușea dorința de a porni la luptă.

### **Comentariu**

Nu încape îndoială, Lorenzo iubea arta. Mecenatul său nu era totuși lipsit și de un scop practic deliberat. În Florența epocii, activitatea bancară era poate cea mai puțin admirată dintre modalitățile de a face bani și în nici un caz nu reprezenta o sursă de putere respectată. Artă, în schimb, se situa exact la polul opus, bucurându-se de o venerație aproape religioasă. Investind în acest domeniu, Lorenzo dilua impresia generală negativă asupra originii averii de familie a Medicilor, înnobilând-o. Nu există utilizare mai bună a generozității strategice decât diversiunea – atenția publicului este deturnată dinspre realitatea lipsită de poezie, către farmecul magic al artei sau religiei.

### **Varianta a IV-a**

Ludovic al XIV-lea avea un fler deosebit în privința puterii banului. În epoca venirii sale la domnie, aristocrația încă mai reprezenta, așa cum o dovedise recent, un adevărat spin în coasta monarhiei și amenințarea rebeliunii fierbea înăbușit. Prin urmare, regele i-a determinat pe acești nobili puternici să cheltuiască sume imense, până la limita decăderii, pentru a ține pasul cu traiul luxos de la curte. Odată aduși în pragul ruinei și depinzând de generozitatea monarhului, au devenit inofensivi. Apoi Ludovic a mai făcut un pas: i-a îngenuncheat tocmai prin această generozitate strategică. Mecanismul era următorul: ori de câte ori remarcă un curtean recalcitrant de a cărui influență avea nevoie sau a cărui tendință spre revoltă ținea s-o înăbușe, regele se folosea de marea sa bogăție ca să netezească asperitățile. Începea prin a-și ignora victima, care se lăsa cuprinsă de neliniște. Apoi aceasta constata brusc că fiului său i se acordase o funcție bine plătită, că se alocaseră fonduri substanțiale pentru ținutul său de baștină sau primea în dar un tablou pe care și-l dorea de multă vreme. Din mâinile lui Ludovic cadourile se revărsau șuvoi. În cele din urmă, după săptămâni sau luni de zile, monarhul îi cerea serviciul de care avusese nevoie de la început. Omul care odată jurase să facă orice pentru a pune stavilă puterii regale simțea deodată că își pierduse dorința de a lupta. Dacă regele ar fi încercat să-l mituiască în mod deschis, reacția sa ar fi fost una de revoltă. Lucrurile trebuiau făcute cu mult mai mare finețe. Cum avea de cultivat un pământ tare și arid, în care nu putea încolți nici o plantă, Ludovic afâna solul înainte dea trece la semănat.

### **Comentariu**

Ludovic al XIV-lea era conștient de faptul că în atitudinea omului față de bani există un element emoțional adânc înrădăcinat în copilărie. La această vârstă, sistemul nostru complicat de trăiri și sentimente în raport cu părinții are în centrul său darurile – ele reprezintă un semn de dragoste și de aprobare. Chiar ajunse la maturitate, persoanele care primesc daruri (financiare sau de orice alt fel) devin brusc tot atât de vulnerabile pe cât sunt copiii, mai ales atunci când cel care face darul este cineva aflat într-o funcție importantă. Ele nu se pot împiedica să se „deschidă” – voința lor slăbește, se... afânează asemenea solului ce trebuie plantat.

Ca efectul să fie maxim, darul trebuie să sosească pe neașteptate. În plus, trebuie să pară remarcabil ori prin faptul că un astfel de cadou nu s-a mai făcut niciodată, ori pentru că momentul primirii a fost precedat de o atitudine de răceală a dăruitorului. Cu cât mai multe daruri reverși asupra cuiva, cu atât neutralizezi efectul acestei arme. Ori vor lua darurile tale drept ceva de la sine înțeles, devenind niște monștri de ingratitudine, ori se vor simți jigniți de ceea ce li s-ar părea un gest de caritate. În schimb, un singur dar, venit ca din senin, nu riscă să-ți „strice” copiii răsfățându-i; îi va aduce la discreția ta.

### **Varianta a V-a**

Fushimiya, un negustor de antichități din Edo (vechiul nume al orașului Tokyo) care a trăit în secolul al XVII-lea, a poposit odată într-o ceainărie dintr-un sat. După ce și-a savurat ceaiul, a rămas să privească îndelung ceașca, pe care de altfel a plătit-o și a luat-o cu el. Un meșteșugar din partea locului a așteptat ca Fushimiya să plece, apoi s-a apropiat de bătrâna proprietară a ceainăriei și a întrebat-o cine era acest străin. Femeia i-a spus că era colecționarul cel mai renumit din Japonia și negustorul de antichități al seniorului de la Izumo. Meșteșugarul a ieșit în grabă și a alergat după el, l-a ajuns din urmă și l-a rugat insistent să-i vândă lui ceașca, desigur foarte valoroasă de vreme ce ținuse s-o cumpere un om atât de cultivat. Fushimiya a râs din toată inima: „Este o ceașcă obișnuită din ceramică de Bizen și nu e valoroasă deloc. Motivul pentru care am privit-o era că aburii păreau să plutească în jurul ei, în chip ciudat și m-am gândit că poate are vreo fisură.” (Adepții devotați ai ceremoniei ceaiului manifestă mare interes pentru orice element neobișnuit din frumusețea nealterată a naturii.) Cum meșteșugarul părea în continuare doritor să aibă ceașca, Fushimiya i-a făcut-o cadou.

Meșteșugarul a arătat-o tuturor, încercând să găsească un expert care să-i dea pe ea un preț bun, dar toată lumea îi spunea același lucru – era o ceașcă obișnuită. Curând, omul a început să-și negligeze atelierul. Nu se mai gândea decât la ceașcă și la averea ce i-ar putea-o aduce ea. În sfârșit, s-a dus la Edo, ca să vorbească direct cu Fushimiya, la prăvălia acestuia. Negustorul a înțeles că, fără să vrea, îi făcuse un rău acestui om care ajunsese să creadă că ceașca avea valoare și i-a oferit o sută de ryo (bani de aur) în schimbul ei, ca gest de amabilitate. Ceașca era într-adevăr banală, dar negustorul voia să-l elibereze de obsesie pe meșteșugar și să-i creeze sentimentul că toată frământarea sa nu fusese chiar zadarnică. Omul i-a mulțumit și și-a văzut de drum.

Curând s-a răspândit zvonul că Fushimiya cumpăraseră ceașca. Nu exista negustor de antichități din Japonia care să nu-l roage să i-o vândă lui căci, din moment ce plătitese pe ea o sută de ryo, ceașca prețuia, desigur, mai mult. Fushimiya a încercat să le explice confrăților săi cum stăteau lucrurile, dar aceștia nu s-au lăsat convinși să renunțe. În cele din urmă, s-a înduplecat și a scos ceașca la vânzare.

### **MANTIA DE CULOAREA FLĂCĂRII**

*În timpul campaniei lui Cambyse în Egipt, numeroși greci au vizitat această țară, cu un motiv sau altul; unii, după cum era și de așteptat, pentru a face negoț, alții*

pentru că erau soldați, iar mulți, fără îndoială, din pură curiozitate, ca să vadă ceea ce era de văzut. Printre aceștia din urmă s-a numărat și fiul lui Aeaces, Syloson, fratele exilat al lui Polycrates din Samos. În Egipt, lui Syloson i-a surâs norocul în chip extraordinar: pe când se plimba pe străzile din Memphis, înveșmântat într-o mantie de culoarea flăcării, Darius, care pe atunci făcea parte din escorta lui Cambyses și nu devenise încă o persoană însemnată, l-a observat și, cuprins de dorința puternică de a avea mantia, s-a dus la Syloson și s-a oferit să i-o cumpere. Cum nerăbdarea sa de a o obține era evidentă, Syloson a avut inspirația de a-i spune: „Nu mi-aș vinde mantia pentru toți banii din lume, dar dacă vrei s-o ai, ți-o dăruiesc”. Auzind aceasta, Darius i-a mulțumit cu căldură și a luat-o. În clipa aceea, Syloson s-a gândit că își pierduse veșmântul din pricina bunătății prostestii a firii sale. Apoi au venit moartea lui Cambyses și revolta celor șapte împotriva Marelui Preot, iar Darius s-a urcat pe tron. Syloson a aflat că omul pe care îl îndatorase în Egipt dăruindu-i mantia de culoarea flăcării devenise regele Persiei.

S-a grăbit spre Susa, s-a așezat lângă poarta palatului regal și a cerut să fie trecut pe lista binefăcătorilor regelui. Santinela de la intrare i-a vorbit lui Darius despre cererea grecului, iar regele, mirat, a întrebat cine era străinul acela. „Căci desigur, cum am venit la tron de atât de puțină vreme, nu poate fi nici un grec față de care să fiu îndatorat pentru vreun serviciu. Până acum nu a ajuns la mine nimeni dintre aceștia și nu îmi amintesc să-i datorez ceva vreunui, dar adu-l aici să aflu pe ce își întemeiază cererea.”

Soldatul din gardă l-a condus pe Syloson înaintea regelui și atunci când interpreții acestuia l-au întrebat cine este și ce făcuse ca să merite să se numere printre binefăcători, i-a amintit lui Darius povestea mantiei și i-a spus că el fusese omul care i-o dăruise.

„O, tu ești cel mai generos dintre oameni”, a exclamat Darius, „căci pe când nu eram decât o persoană fără rang și fără putere, mi-ai făcut un dar – mic, este adevărat, dar vrednic să fie răsplătit cu tot atâta recunoștință din partea mea ca și darurile cele mai minunate pe care le primesc astăzi. Îți voi da în schimb mai mult argint și aur decât poți număra, ca astfel să nu îți pară rău niciodată că i-ai făcut cândva o bucurie lui Darius, fiul lui Hystaspes.”

„Stăpâne”, a răspuns Syloson, „nu îmi dăruie argint sau aur, ci mai bine dă-mi înapoi insula Samos, unde m-am născut și care, de când Oroetes l-a ucis pe fratele meu Polycrates, se află în mâinile unuia dintre slujitorii noștri. Să fie insula Samos darul ce vrei să mi-l faci – dar nu lăsa să fie ucis nici un om de acolo și nici aruncat în sclavie să nu fie nici unul.”

Darius a încuviințat și a trimis o armată pe care a pus-o sub comanda lui Otanes, unul dintre cei șapte, cu poruncă să facă întocmai ce îi ceruse Syloson.

ISTORII, HERODOT, SECOLUL AL V-LEA Î. HR.

Banii nu sunt niciodată cheltuiți cu mai mult folos ca atunci când îi pierzi prin înșelătorie, căci astfel cumperi cu ei prudența înțeleaptă.

ARTHUR SCHOPENHAUER, 1788–1860

În timpul licitației, doi cumpărători au oferit deodată câte două sute de ryo și au început să se certe asupra întâietății. În toiul gâlcevii, au dat peste măsuta pe care stătea ceașca, iar aceasta a căzut și s-a spart. Licitația se încheiase. Fushimiya a lipit la loc cioburile și a pus ceașca deoparte, convins că toată povestea se sfârșise. După câțiva ani, însă, marele maestru al ceremoniei ceaiului Matsudaira Fumai i-a vizitat prăvălia și a cerut să vadă ceșcuța în jurul căreia, între timp, se țesuse o adevărată legendă. Fumai a cercetat-o. „Ca piesă în sine nu valorează mare lucru”, a spus ei, „dar un maestru al ceremoniei ceaiului prețuiește sentimentul și asociațiile de idei mai mult decât valoarea intrinsecă a obiectului.” A cumpărat-o și i-a plătit negustorului o sumă mare de bani. Astfel lipită cu clei, o ceașcă absolut obișnuită a devenit una dintre piesele de colecție cele mai celebre din Japonia.

### **Comentariu**

Povestea ceștii arată, în primul rând, un aspect al banului – faptul că cei care l-au creat sunt oamenii și că tot oamenii îi conferă sens și valoare. În al doilea rând, că atât în cazul obiectelor, cât și în cazul banilor, curteanul prețuiește cel mai mult sentimentul și emoția înmagazinate în ele. Acestea le fac vrednice de dorința noastră de a le avea. Lecția este simplă: darurile și actele tale de generozitate au un cu atât mai mare impact cu cât pun în joc mai mult sentiment. Obiectele sau ideile care sunt încărcate de emoție ori reușesc să atingă o coardă sensibilă din sufletul cuiva au o putere mai mare decât banii pe care îi cheltuiești ca să cumperi un cadou scump, dar lipsit de viață și de expresivitate.

### **Varianta a VI-a**

Akimoto Suzutomo, un bogat practicant al ceremoniei ceaiului, i-a dat odată o sută de ryo pajului său și l-a trimis să cumpere un bol de ceai de la un negustor anume. Când pajul a văzut bolul, s-a gândit că nu valora atât cât cerea negustorul și, după ce s-a târguit cu acesta, l-a luat la un preț mai mic, de numai nouăzeci și cinci de ryo. După câteva zile în care Suzutomo folosea bolul, pajul i-a povestit, mândru, ceea ce făcuse.

„Cât ești de nepriceput!”, a spus Suzutomo. „Un bol de ceai în schimbul căruia cineva cere o sută de piese de aur nu poate fi decât o moștenire de familie, un obiect de care un om nu se desparte decât pentru că are mare nevoie de bani, iar în cazul acesta speră să găsească un cumpărător care să-i ofere chiar o sută cincizeci de ryo. Deci, ce fel de suflet are acela care îi nesocotește sentimentele? În afară de aceasta, un lucru pentru care plătești o sută de ryo merită să ți-l dorești, pe câtă vreme unul cumpărat cu nouăzeci și cinci nu impresionează pe nimeni. Prin urmare, nu vreau să mai văd niciodată bolul acesta de ceai!” Suzutomo a poruncit ca bolul să fie pus undeva departe de privirea sa și nu l-a mai scos de acolo niciodată.

### **Comentariu**

Dacă ții să te târguiești, reușești, poate, să economisești cinci ryo, dar jignirea pe care o aduci și impresia de meschinărie pe care o creezi le vei plăti cu reputația ta, adică prin ceea ce oamenii puternici prețuiesc cel mai mult. Învață să achiți prețul ce ți

se cere – astfel vei economisi ceva infinit mai valoros.

## PEȘTII DE DAR

*Lui Kung-yi Hsiu, primul ministru al regatului Lu, îi plăcea peștele. De aceea, oamenii de pe tot cuprinsul țării îi aduceau în dar tocmai pește. Însă Kung-yi nu obișnuia să primească daruri. Văzând aceasta, fratele său mai tânăr l-a mustrat, zicându-i: „Ție într-adevăr îți place peștele. Pentru ce atunci nu primești darurile ce ți se fac?” Kung-yi i-a răspuns: „Tocmai pentru că îmi place peștele nu accept peștii care îmi sunt dăruți. Dacă i-aș accepta, m-aș pune în situația de a le rămâne obligat acestor oameni. Odată ce le-aș fi obligat, s-ar putea să fiu silit să încalc legea de dragul lor. Dacă încalc legea, voi fi destituit din funcția de prim-ministru. După ce aș fi destituit din funcția de prim-ministru, s-ar putea să nu îmi mai permit să-mi cumpăr pește. Din contră, dacă nu accept peștele dăruit de ei și nu sunt destituit din funcția de prim-ministru, oricât pește am poftă să mănânc, tot am posibilitatea să mi-l cumpăr.”*

HAN-FEI-TZU, FILOSOF CHINEZ DIN SECOLUL AL III-LEA Î. HR.

### **Varianta a VII-a**

Pe la începutul secolului al XVII-lea, în Japonia, un grup de generali încercau să-și omoare timpul dinaintea unei bătălii importante punând la cale o întrecere de mirosit parfumuri. Fiecare participant contribuia cu un obiect care avea să le revină, ca premiu, câștigătorilor întrecerii: arcuri, săgeți, șei și alte lucruri ce și le-ar fi putut dori un războinic. Marele senior Date Masamune tocmai trecea, din întâmplare, pe lângă ei și s-a lăsat convins să li se alăture. Ca premiu, a oferit o mică ploscă pe care o purta la brâu. Au râs cu toții – nimeni nu voia un dar atât de neînsemnat. Unul dintre slujitorii gazdei l-a acceptat însă.

După ce petrecerea s-a încheiat, iar generalii au mai rămas să schimbe câteva cuvinte în fața cortului, Masamune a adus un armăsar superb și i l-a dat slujitorului, spunându-i: „Iată că din ploscă a ieșit un cal”. Încremeniți de uimire, generalii au fost pe dată cuprinși de regret pentru că disprețuiseră darul seniorului Masamune.

### **Comentariu**

Masamune știa că banul îi dă celui care îl are posibilitatea de a le dăru bucurii oamenilor. Cu cât mai multe bucurii aduci celorlalți, cu atât ești mai admirat. Atunci când scoți un cal dintr-o biată ploscuță, faci dovada supremă a puterii tale.

*Am luat bani numai de la cei ce își puteau permite să se lipsească de ei și erau dispuși să-i riște alături de mine, în escrocherii prin care își închipuiau că îi fraieresc pe alții. Doreau banul de dragul banului. Eu voiam bani pentru luxul și plăcerile pe care mi le-aș fi oferit cheltuindu-i. Pe ei rareori îi interesa firea omenească. De semenii lor știau puțin și le păsa încă și mai puțin. Dacă ar fi studiat cu mai multă atenție oamenii, dacă ar fi căutat mai mult tovărășia acestora și ar fi alergat mai puțin după dolarul cel atotputernic, nu ar fi fost niște victime atât de lesne de înșelat.*

„YELLOW KID” WEIL, 1875–1976

### **Imagine:**

Fluviul. Ca să te pui la adăpost sau să economisești apa, îl zăgăzuiești. Curând, însă, apa aceasta începe să miroase urât și devine măloasă. Într-o asemenea baltă nu pot trăi decât viețuitoare inferioare, pe ea nu plutește nici un vapor, negoțul fluvial se oprește și el. Distruge barajul. Când apa curge nestingherită, aduce abundență, bogăție și putere unui număr din ce în ce mai mare de oameni. Fluviul trebuie să se reverse din când în când, pentru ca toate lucrurile bune să capete înflorire.

### **Ultimul cuvânt:**

*Un om mare care are meteahna zgârceniei este un mare prost, căci pentru cel suspus nu este viciu mai dăunător ca acesta. Un zgârcit nu poate cuceri nici pământuri, nici titluri de noblețe, căci nu are destui prieteni cu sprijinul cărora să facă ceea ce vrea. Cine dorește să aibă prieteni trebuie să nu își iubească avutul, ci să dobândească prietenia prin daruri, căci așa cum magnetul atrage spre sine, subtil, fierul, la fel și aurul și argintul atrag inimile oamenilor.*

*(Le Roman de la rose, Guillaume de Lorris, circa 1200-1238)*

### **CONTRAARGUMENT**

Oamenii puternici nu uită nici o clipă că ceea ce li se oferă gratis ascunde, în mod inevitabil, o capcană. Prietenii care sar să-ți facă servicii, fără a cere să-i plătești, îți vor pretinde mai târziu ceva cu mult mai scump decât suma ce s-ar fi convenit să le-o dai atunci când te-au ajutat. Chilipirul are întotdeauna ascunzișuri, atât de natură materială, cât și de natură psihologică. Învață-te să plătești și să plătești bine.

Pe de altă parte, legea de față îți oferă ocazii bune pentru escrocherie și înșelăciune dacă o aplici din celălalt punct de vedere. Momeala „gratuității” a constituit mereu atuul de căpetenie al escrocului.

În această privință, nimeni nu l-a întrecut pe Joseph Weil, alias „The Yellow Kid”, cel mai renumit dintre escrocii epocii noastre. Weil a înțeles repede că escrocheriile devin posibile din cauza lăcomiei oamenilor. „Această dorință de a obține ceva fără să dai nimic în schimb”, scria el odată, „a costat scump pe mulți dintre cei care au avut de-a face cu mine și cu alți escroci. [...] Atunci când oamenii vor învăța – lucru de care mă îndoiesc – că nu pot obține ceva nedând nimic în schimb, criminalitatea se va reduce și vom trăi cu toții în armonie.” Cu timpul, Weil a inventat numeroase metode de a-și amăgi victimele cu momeala unui câștig ușor. Obişnuia să le ofere „gratis” parcele de casă – cine ar putea rezista la o asemenea ofertă? – și apoi fraierii descopereau că trebuie să plătească douăzeci și cinci de dolari ca să înregistreze vânzarea. Cum terenul îl „primeau” gratuit, li se părea că merită să achite această taxă, iar Yellow Kid aduna astfel mii de dolari din înregistrări fictive. Le dădea în schimb acte de proprietate false. Alteori le vorbea victimelor despre curse de cai „aranjate” sau despre acțiuni care le-ar aduce câte două sute de procente în câteva săptămâni. Le înșira poveștile lui și vedea cum le strălucesc ochii la gândul unui câștig nemuncit.

Lecția este simplă: pune în undița înșelăciunii nada posibilității unui asemenea

câștig ușor. Oamenii sunt din firea lor leneși și preferă ca bogăția să le cadă din cer, nu să muncească pentru ea. În schimbul unei sume modeste, sfătuiește-i cum să devină milionari (P. T. Barnum a făcut acest lucru la bătrânețe) și acea sumă modestă se va transforma într-o avere odată ce o înmulțești cu numărul fraierilor care vin să te asculte. Amăgește oamenii fluturându-le pe sub nas perspectiva unei îmbogățiri ușoare și îți vei crea încă și mai multe ocazii de a-i înșela, întrucât lăcomia este suficient de puternică pentru a-i face orbi la orice altceva. După cum spunea Yellow Kid, jumătate din distracție e să le dai fraierilor o lecție de morală: Lăcomia costă.

## LEGEA

### 41

## EVITĂ SĂ CALCI PE URMELE UNUI OM MARE

### ARGUMENT

*Când se întâmplă pentru prima dată, lucrurile par mai valoroase și mai originale. Dacă îi urmezi în funcție unui om mare sau dacă ești fiul unor părinți celebri, trebuie să realizezi de două ori mai mult decât ei pentru a reuși să-i egalezi. Nu rățăci, pierdut, în umbra lor și nici nu te lăsa încătușat într-un trecut cu care nu ai nimic comun. Fă-ți un nume prin tine însuși, într-un alt domeniu sau într-un alt mod. Ucide imaginea tatălui, distruge-i moștenirea și făurește-ți puterea învățând să strălucești în stilul tău propriu.*

### ÎNCĂLCAREA LEGII

În 1715, când, la capătul unei domnii glorioase de cincizeci și cinci de ani, Ludovic al XIV-lea s-a stins din viață, ochii tuturor s-au îndreptat spre nepotul și succesorul său, viitorul rege Ludovic al XV-lea. Avea să fie acest băiețel de numai cinci ani un monarh la fel de mare ca Regele-Soare? Ludovic al XIV-lea făcuse dintr-o țară aflată la capătul războiului civil, cea dintâi dintre puterile Europei. Ultimii ani ai domniei fuseseră dificili – regele era bătrân și obosit – dar toată lumea spera că tânărul moștenitor al tronului va deveni un conducător puternic, în stare să revigoreze regatul și să clădească o nouă prosperitate pe temelia solidă pusă de bunicul său.

În acest scop, i s-au adus copilului ca preceptorii savanții cei mai renumiți din Franța, care să-l învețe tot ceea ce trebuia să știe, să-l inițieze în arta guvernării și să-i explice metodele de a conduce oamenii, perfecționate de Regele-Soare. Educația sa nu a neglijat nici un domeniu. Dar când a venit la tron, în 1726, Ludovic al XV-lea a suferit o bruscă transformare: a constatat că nu mai trebuia nici să studieze, nici să facă pe plac altora, nici să se arate la înălțimea așteptărilor unor profesori. S-a văzut singur, în fruntea unui mare regat, dispunând de întreaga putere și bogăție cuvenite rangului sau. În sfârșit, putea să facă ceea ce voia.



În primii săi ani de domnie, Ludovic al XV-lea s-a lăsat în voia plăcerilor, abandonând frâiele guvernării în mâinile unui prim-ministru demn de toată încrederea, André-Hercule de Fleury. Nu existau motive de îngrijorare: regele era tânăr și trebuia să i se îngăduie un timp ca să-și trăiască tinerețea. În plus, de Fleury se vedea a fi un prim-sfetnic cât se poate de destoinic. Treptat, însă, părea din ce în ce mai limpede că traiul acesta de huzur zurbagiu era ceva mai mult decât o toană trecătoare. Ludovic nu manifesta nici un interes pentru treburile țării. Grija lui cea mai serioasă nu o reprezentau finanțele Franței sau posibilitatea izbucnirii unui război cu Spania, ci plictiseala. Nu putea suferi să se plictisească și când nu vâna cerbi sau nu alerga după fete, își omora timpul la masa de joc, unde pierdea sume imense, noapte de noapte.

Ca de obicei, curtea reflecta ca o oglindă gusturile monarhului. Jocurile de noroc și petrecerile luxoase au devenit nu numai o preocupare, ci și o obsesie. Curtenii nu se mai gândeau la viitorul Franței – își consumau energia încercând să-i fie pe plac regelui și să obțină titluri care să le asigure venituri pe tot timpul vieții sau funcții în cabinet, unde, pentru muncă puțină, să capete salarii uriașe. Curtea mișuna de profitori, iar vistieria statului era amenințată de datorii care creșteau vertiginos.

În 1745, Ludovic al XV-lea s-a îndrăgostit de doamna de Pompadour, o femeie din clasele de mijloc, a cărei ascensiune socială se datora farmecului și inteligenței, dar și unei căsătorii avantajoase. Doamna de Pompadour a devenit metresa oficială a regelui și persoana care dădea tonul modei. Totuși doamna respectivă nu era lipsită de ambiții politice și nu a durat mult până când și-a cucerit poziția de prim-ministru neoficial al Franței – ea, și nu regele numea sau destitua miniștrii, în mâinile ei, nu ale lui se afla puterea.

Pe măsură ce îmbătrânea, Ludovic părea să aibă nevoie de din ce în ce mai multe distracții ca să alunge plictiseala. În parcul palatului Versailles, a pus să se construiască un bordel, Parc aux Cerfs, unde erau adunate unele dintre cele mai frumoase tinere din țară. Regele putea ajunge acolo la orice oră, direct din apartamentele sale, prin tuneluri și scări secrete. După moartea doamnei de Pompadour, în 1764, locul de metresă regală l-a ocupat doamna du Barry, care, curând, a început să domine întreaga curte și, la fel ca predecesoarea ei, să se amestece în treburile statului. Dacă unul dintre miniștri nu îi era pe plac, îl concedia. Toată Europa s-a cutremurat de consternare când această femeie, o fiică de brutar, a izbutit să obțină demiterea lui Etienne de Choiseul, un diplomat de mare valoare, care era ministrul de externe al Franței. Motivul? Nu îi arătase destul respect. Treptat la Versailles și-au făcut „cuib” tot felul de escroci și de șarlatani, care îl exploatau pe rege atrăgându-l în practici oculte și în afaceri dubioase. Metehnele adolescentului răsfățat care se urcase pe tortul Franței cu atâția ani în urmă deveniseră și mai supărătoare odată cu vârsta.

#### EXCELAREA PRIN ÎNTÂIETATE

*Mulți ar fi strălucit ca însăși pasărea Phoenix în ceea ce făceau dacă nu le-ar fi urmat unor predecesori iluștri. Să fii primul înseamnă să ai un avantaj însemnat; să fii primul și eminent pe deasupra, înseamnă de două ori pe atât. Fii tu cel care împarte întâi cărțile și vei câștiga. [...] Primii se aleg cu toată faima ca moștenire cuvenită*

*întâiului născut, iar cei de după ei se mulțumesc cu subzistența prost plătită.<sup>3</sup> [...]*

*A fost înțelept Solomon când a ales calea pașnică, lăsându-i-o pe cea războinică părintelui său. A schimbat calea și a ajuns mai lesne un erou. [...]*

*Și marele nostru Filip<sup>4</sup> a guvernat de pe tronul prudenței întreaga lume, spre minunarea veacurilor. Dacă împăratul<sup>5</sup>, neînvinsul său tată, a fost o pildă de vitejie, Filip a fost una de prudență. [...] Cu acest fel de noutate, cei bine sfătuiți își fac loc între oamenii mari.*

*Fără a ieși din hotarele artei lor, cei ingenioși știu să iasă însă din obișnuit și găsesc chiar în profesia încărunțită pași noi spre eminență. Horațiu i-a cedat epicul lui Virgiliu, iar Marțial lui Horațiu liricul. Terențiu a ales comicul și Persius satiricul, aspirând fiecare la mândria de a fi primul în genul său literar. Fantezia cutezătoare nu s-a lăsat sedusă niciodată de imitația facilă.*

**EROUL, BALTASAR GRACIÁN, 1637**

Cuvintele-deviză care au rămas asociate cu domnia lui Ludovic al XV-lea sunt: „*Après moi, le deluge*”, adică „După mine, potopul” sau, cu alte cuvinte, „După ce mor eu, Franța nu are decât să se ducă de râpă”. Într-adevăr, când a murit, în 1774, istovit de desfrâu și de boală, din finanțele publice, ca și din averea sa proprie nu mai rămăsese aproape nimic. Nepotul său, Ludovic al XVI-lea, moștenea o țară care avea o nevoie disperată de reforme și de un conducător puternic. Numai ca noul rege era încă și mai slab ca predecesorul său și nu a fost în stare să facă altceva decât să privească situația înrăutățindu-se și să asiste la izbucnirea revoluției. În 1792, regimul republican instaurat de Revoluția franceză a proclamat sfârșitul monarhiei și i-a dat regelui supranumele de „Ludovic Ultimul”. Câteva luni mai târziu, Ludovic avea să îngenuncheze sub ghilotină, unde capul care urma să fie tăiat nu mai păstra nimic din strălucirea și puterea ce împodobiseră coroana Regelui-Soare.

### **Comentariu**

Ludovic al XIV-lea moștenise o țară abia ieșită din războiul civil din anii 1640 și făcuse din ea prima dintre puterile Europei. În fața lui tremurau și generalii cei mai de seamă. Odată, un bucătar a făcut o greșală în prepararea mâncării și a preferat să se sinucidă decât să înfrunte mânia regelui. Este adevărat că Regele-Soare a avut o mulțime de amante, dar influența lor nu trecea dincolo de pragul dormitorului. A adunat în jurul său mințile cele mai strălucite ale epocii. Simbolul puterii era palatul Versailles. Refuzând să locuiască în reședința strămoșilor săi, Luvrul, Ludovic al XIV-lea și-a clădit palatul departe de Paris, ca pentru a arăta tuturor că odată cu el se instaura o ordine absolut nouă, care nu accepta să recunoască precedența oricărei alta. A făcut din Versailles piatra unghiulară a domniei, un palat invidiat de toți monarhii Europei și pe care cei aleși îl vizitau copleșiți de admirație. În esență, Ludovic al XIV-lea a găsit un stat slăbit și în plină decădere, i-a insuflat propria sa forță iradiantă și i-a transferat propriile sale simboluri.

<sup>3</sup> Conform prevederilor dreptului patrimonial din vremea regelui Filip al II-lea al Spaniei, averea și titlul îi reveneau întâiului născut, care avea însă obligația de a asigura, la cerere, subzistența celorlalți frați. (N. trad. )

<sup>4</sup> Regele Filip al II-lea (N. trad. )

<sup>5</sup> Carol Quintul, rege al Spaniei și împărat al Sfântului Imperiu roman de națiune germană (N. trad. )

Ludovic al XV-lea este el însuși un simbol – simbolul destinului tuturor celor striviți de o moștenire prea bogată sau de o precedentă ilustră. Ar putea părea ușor pentru un fiu ori un succesor să construiască mai departe pe temeliile așezate de cel dinaintea sa, totuși atunci când este vorba despre putere, lucrurile stau exact pe dos. Fiul răsfățat aproape întotdeauna risipește moștenirea pentru că, spre deosebire de tatăl său, el nu are de umplut un gol de putere. După cum afirmă Machiavelli, necesitatea este aceea care îi împinge pe oameni la acțiune și, odată ce această necesitate nu există, nu mai rămâne decât decăderea. Neavând nevoie să-și sporească „rezerva” de putere, Ludovic al XV-lea a cedat inerției. Sub domnia lui, Versailles-ul, simbolul autorității Regelui-Soare, a devenit un palat al plăcerilor mai degrabă banal, un fel de Las Vegas al monarhiei Bourbonilor și a ajuns să reprezinte chintesența urii unui popor lipsit de libertate și sărăcit, care în timpul Revoluției nu și-a refuzat satisfacția de a-l jefui.

Ludovic al XV-lea avea o singură scăpare din capcana ce îl aștepta pe succesorul unui rege ca bunicul său: să încerce ca, din punct de vedere psihologic, să pornească de la zero, să denigreze până la a „desființa” trecutul cu moștenirea sa și să înainteze într-o direcție complet diferită, creându-și propria sa lume. Presupunând că ai posibilitatea să alegi, este mai bine să eviți cu totul o asemenea situație, adică să te plasezi acolo unde există un gol de putere, unde poți modela haosul transformându-l în ființă și în ordine, în sfârșit, acolo unde steaua ta nu trebuie să facă față concurenței altor stele. Puterea depinde de capacitatea ta de a părea mai „mare” decât ceilalți, iar atunci când te pierzi în umbra unui tată, rege, predecesor ilustru, nu îți poți proiecta o astfel de imagine.

*Dar atunci când s-au apucat să facă suveranitatea ereditară, copiii nu au întârziat să decadă în comparație cu tații lor și, fiind departe de a încerca să egaleze virtuțile acestora, au considerat că un principe nu are altceva de făcut decât să-întreacă pe toți ceilalți în lenevie, desfrâu și tot felul de alte desfătări.*

**Niccolò Machiavelli, 1469-1527**

#### VIAȚA LUI PERICLE

*În tinerețe, Pericle se temea să apară în fața poporului, pentru că semăna la chip cu tiranul Pisistrate, iar cei mai bătrâni cetățeni remarcaseră că vocea sa blândă și ușurința cu care se exprima îi făceau să-și amintească de el. Pentru că era bogat și se născuse într-una dintre cele mai nobile familii din cetate, cum prietenii săi erau oamenii cei mai puternici și se temea să nu fie supus pedepsei ostracizării, la început nu s-a amestecat în nici un fel în treburile guvernării, iar în război s-a arătat viteaz și plin de abnegație.*

*Cu toate acestea, după ce Aristide a murit, Themistocle a fost exilat, iar Cimon era mult timp plecat departe de Grecia, cu armata, Pericle s-a hotărât să se ocupe de treburile cetății și s-a alăturat partidului popularilor, ca să ia partea celor mulți și săraci, iar nu a celor puțini și bogați, împotriva propriei sale firi și origini aristocratice, iar pentru a evita bănuiala că ar urmări răsturnarea tiraniei și întrucât vedea că Cimon susținea partidul nobililor, de care era foarte apreciat, el a preferat să se arunce în*

*brațele mulțimii, în parte ca să-și pună la adăpost viața, în parte că prin sprijinul acesteia să poată lupta cu rivalul său.*

*Astfel a început să ducă un alt fel de viață și nu a mai putut fi văzut umblând prin oraș decât ca să se ducă fie în piața publică, fie la senat.*

*VIAȚA LUI PERICLE, PLUTARH, CIRCA 46-120 D. HR.*

## **RESPECTAREA LEGII**

Adolescența lui Alexandru cel Mare a fost dominată de relațiile proaste pe care le avea cu tatăl său, regele Filip al Macedoniei. Tânărul detesta stilul de guvernare viclean și prudent al părintelui său, discursurile lui bombastice, excesele lui bahice și erotice, pasiunea lui pentru întrecerile de lupte și pentru celelalte distracții cu care își pierdea timpul. Știa că trebuie să-și construiască o personalitate cu totul diferită: s-a străduit să devină îndrăzneț până la nesocotință, zgârcit la vorbă și hotărât să nu își irosească vremea în desfătări lipsite de glorie. Îl ținea de rău pe rege și pentru că acesta ocupase aproape întreaga Grece: „Tatăl meu continuă să cucerească [teritorii], iar mie nu îmi va mai rămâne nimic măreț de înfăptuit”, s-a plâns el odată. Dacă fiii altor oameni puternici se mulțumesc cu moștenirea lăsată de aceștia și cu un trai fără griji, Alexandru dorea să-și întreacă părintele și să-i șteargă numele din istorie depășindu-i realizările și punându-le în umbră prin ale sale.

Ardea de nerăbdare să le arate tuturor că îi era superior lui Filip. Odată s-a întâmplat să vină un neguțător de cai din Thessalia, care voia să-i vândă regelui un armăsar de soi numit Bucefal. Nici unul dintre oamenii de la grajduri nu s-a putut apropia de acest cal, atât era de sălbatic, iar Filip l-a dojenit aspru pe thessalian pentru că i-a adus o fiară fără folos. Fiind de față, Alexandru s-a încruntat cu mânie și a spus: „Ce minunăție de cal se pierde din pricină că nu are nimeni nici priceperea, nici curajul de a-l stăpâni!” După ce a repetat de câteva ori aceste cuvinte în auzul regelui, acesta s-a supărat și i-a aruncat fiului său provocarea de a lua el armăsarul dacă îi place așa de mult. L-a rechemat pe neguțător, sperând în taină că Alexandru se va alege cu o căzătură urâtă și se va învăța minte. Atâta doar că lecția pe care voia să i-o dea tânărului a fost silit s-o primească el însuși: nu numai că Alexandru a reușit să-l încalece pe Bucefal, ci s-a dovedit în stare și să-l mâne în galop, îmblânzind astfel calul care avea să-i poarte mai târziu până în India. Curtenii au izbucnit în aplauze și strigăte de admirație, deși Filip fierbea de mânie – în Alexandru nu îl mai vedea pe fiul său, ci pe un rival care îi amenința puterea.

Principele a început să-și sfideze tatăl cu din ce în ce mai multă îndrăzneală. Într-o zi, cei doi s-au certat aprig în fața întregii curți, iar regele a tras sabia din teacă de parcă ar fi dorit să-și lovească fiul. Fiind însă prea amețit de băutură, s-a poticnit și a căzut. Alexandru a arătat spre el și a râs batjocoritor: „Priviți, macedoneni, la omul care se pregătește să treacă din Europa în Asia. Nu este în stare să treacă nici de la o masă la alta fără a se prăbuși!”

Tânărul abia împlinise optsprezece ani, când un curtean nemulțumit i-a omorât tatăl. Îndată ce vestea regicidului s-a răspândit, cetățile grecești s-au ridicat la luptă una după alta, sperând să răstoarne stăpânirea macedoneană. Sfetnicii lui Filip l-au povățuit pe Alexandru, noul lor rege, să acționeze cu prudență, așa cum ar fi făcut

părintele său, și să-și învingă dușmanii prin manevre perfide. Dar Alexandru era hotărât să procedeze în stilul lui: a pornit în marș până la fruntariile regatului, înăbușind rebeliunea și restabilind unitatea țării cu o eficiență nelipsită de brutalitate.

Pe măsură ce tânărul altădată rebel înaintea în vârstă, adeseori și lupta sa împotriva tatălui se mai domolește, iar el ajunge să semene tocmai cu acela pe care ținuse să-l sfideze. Dar ura lui Alexandru nu a murit odată cu Filip. După ce și-a consolidat stăpânirea asupra Greciei, noul rege și-a îndreptat privirea asupra Persiei – obiectivul neatins de părintele său, care visase să cucerească Asia. Dacă izbutea să-i biruiască pe perși, Alexandru avea să demonstreze, în sfârșit, că își întrecuse în merit și faimă predecesorul. A traversat marea în Asia cu o armată de treizeci și cinci de mii de oameni ca să înfrunte cei peste un milion de soldați ai regelui perșilor. Înainte de a da bătălia, a trecut pe lângă templul lui Zeus din Frigia. În templu se afla un car cu care intrase în cetate plugarul Gordius, devenit ulterior rege. Jugul carului era legat de oiște cu un nod atât de meșteșugit făcut încât nu se puteau descoperi capetele funiei din fibră de sânge. Un oracol prevestise că cine va izbuti să desfacă nodul (numit mai târziu „gordian”) va fi stăpânul Asiei. Mulți se străduiseră să-i dea de rost, însă nimeni nu reușise. Alexandru a încercat și el – o dată, a doua oară, a treia oară. Văzând că așa, cu mâinile goale, nu rezolvă nimic, și-a scos sabia și, dintr-o simplă lovitură, a tăiat nodul. Gestul era simbolic: el trebuia să arate lumii întregi că tânărul cuceritor nu avea de gând să calce pe urmele nimănui și că ținea să-și croiască drumul său, în felul său și numai al său.

În ciuda șanselor destul de reduse, i-a învins pe perși. Cei mai mulți credeau că se va opri – obținuse o mare victorie, în stare să-i asigure gloria veșnică. Dar Alexandru nutrea față de propriile sale fapte exact aceleași sentimente pe care le nutrise altădată față de tatăl său: cucerirea Persiei deja reprezenta trecutul și lui nu-i plăcea deloc să zăbovească asupra triumfurilor apuse și nici să îngăduie acestui trecut să pună în umbră prezentul. Singurul lucru care l-a împiedicat să-și continue campania a fost nemulțumirea soldaților săi obosiți.

#### VIAȚA LUI PIETRO PERUGINO, PICTOR, circa 1450–1523

*Pictorul la care tatăl său îl dăduse ucenic îi spunea mereu lui Pietro cât câștig și câtă cinste poate să-i aducă pictura celui ce se îndeletnicește cu ea așa cum se cuvine și cât de binefăcătoare poate să fie sărăcia pentru oamenii de talent, pe care îi îmboldește să-și șlefuiască meșteșugul în tot ceea ce se hotărăsc să întreprindă. Cum dorea să-și folosească darul ca să-și facă o situație vrednică de respect, după ce lăsase în urmă cumplitele nenorociri încercate în Perugia, a venit la Florența, unde a trăit în sărăcie vreme de multe luni, dormind într-un cufăr, căci nu avea pat. A făcut din noapte zi și cu un zel neobosit, a continuat să-și aprofundeze meseria. După ce pictura i-a devenit o a doua natură, singura sa bucurie era să-i studieze tainele și să picteze mereu și mereu. Și cum avea tot timpul în fața ochilor năluca sărăciei, ca să câștige bani a făcut lucruri pe care nu s-ar fi ostenit să le facă dacă nu ar fi fost silit să-și asigure traiul. Poate că bogăția le-ar fi închis lui și talentului său calea spre desăvârșire, tot așa cum sărăcia le-o deschisese, dar nevoia îi dădea ghes, căci dorea să se ridice din mizerie dacă nu pe culmile supreme ale măiestriei, măcar până la un*

*punct care să-l ferească de grija zilei de mâine. De aceea nu a ținut seama nici de frig, foame și împrejurări potrivnice, nici de trudă și umilință la gândul că într-o zi avea să trăiască o viață mai ușoară și mai liniștită. Și obișnuia să spună întotdeauna, ca și cum ar fi repetat un proverb, că după vremea rea, vine numaidecât și vreme bună și că pe vreme bună trebuie zidite casele ce vor sluji drept adăpost când te lovesc necazurile.*

*VIEȚILE PICTORILOR, SCULPTORILOR ȘI ARHITECȚILOR, GIORGIO VASARI, 151L-*

*1574*

## **Comentariu**

Alexandru reprezintă o excepție: cazul atipic al fiului unui om realizat și celebru, care reușește să-și depășească tatăl în glorie și putere. Atipic pentru simplul motiv că, de regulă, tatăl acumulează avere, faimă, tron tocmai fiindcă a pornit de la prea puțin sau chiar de la zero. Spre succes îl mână un impuls disperat – nu are nimic de pierdut nici dacă se arată perfid, nici dacă dă dovadă de impetuositate; în plus, nu trăiește în umbra unui părinte celebru cu care să fie nevoie să se ia la întrecere. Un astfel de om crede în propria sa valoare și în metodele sale, pentru că, la urma urmei, la el au dat rezultat. Când i se naște un fiu, devine dominator și încearcă să-i impună tânărului propriile sale idei, concluzii și stil comportamental, deși acesta își începe viața în împrejurări complet diferite de cele în care și-a făcut el primii pași. În loc să-i îngăduie să se dezvolte liber și să se îndrepte într-o nouă direcție, tatăl tiranic se străduiește a-l determina să-i calce pe urme, uneori poate cu speranța mai mult sau mai puțin conștientă de a-l vedea dând greș, așa cum Filip nădăjduise să-l vadă pe Alexandru azvârlit din șaua lui Bucefal. Tații invidiază tinerețea și vigoarea fiilor – ca și dorința acestora de a le „uzurpa” puterea. Fiii unor asemenea bărbați puternici tind să devină temători și excesiv de prudenți, pentru că ideea de a pierde ceea ce părinții lor au câștigat îi paralizează.

Fiul nu iese din umbra tatălui decât dacă adoptă strategia necruțătoare a lui Alexandru: denigrarea trecutului, crearea unui nou statut de putere și stabilirea unei comparații care să-l dezavantajeze pe predecesor, pentru ca nu cumva acesta să-l plaseze în inferioritate.

Dacă nu poți porni de la zero – și ar fi o adevărată nebunie să renunți la moștenirea ce ți se cuvine – poți în schimb să-ți fixezi un nivel de plecare zero din punct de vedere psihologic: aruncă peste bord balastul trecutului și explorează un domeniu complet nou. Alexandru și-a dat seama instinctiv că privilegiul originii regești constituie un impediment în lupta pentru putere. Fii nemilos cu trecutul – nu numai în ceea ce privește părinții și părinții părinților tăi, ci și față de propriile tale realizări. Numai oamenii slabi se culcă pe laurii victoriei și se întorc să savureze bucuria triumfurilor vechi. În lupta pentru putere nu ți se permite să te odihnești.

## **CHEILE PUTERII**

În multe regate din epoca antică (de pildă, Bengal sau Sumatra) exista o tradiție conform căreia, după un număr de ani de domnie, supușii își executau regele. Această practică reprezenta, în parte, un ritual al reînnoirii, în parte, o măsură de precauție împotriva alunecării spre tiranie, căci regele încerca să-și permanentizeze regimul,

ceea ce priva de putere atât celelalte familii, cât și pe propriii săi fii. În loc să-și apere tribul și să-l conducă la vreme de război, regele ar fi fost tentat să-l domine. Astfel, era ucis fie în bătaie, fie în cursul unui ritual complicat. Apoi, odată ce nu mai exista nici un risc de a se lăsa îmbătat de putere, putea fi ridicat la rangul de zeu. Între timp, se făcuse loc pentru instaurarea unei ordini noi, a tinereții.

Atitudinea ambivalentă sau chiar ostilă față de un rege sau o altă figură de tip patern își găsește expresia și în legendele despre eroii care nu își cunosc tatăl. Moise, arhetipul conducătorului de oameni, a fost un copil găsit; neavând un părinte cu care să intre în competiție sau de tirania căruia să se lase îngădit, a fost liber să evolueze spre culmea puterii. Nici Hercule nu a avut un tată pământean. Era fiul lui Jupiter. La un moment dat, și Alexandru a căutat să răspândească legenda că ar fi fost zămislit de Zeus-Ammon, și nu de Filip. Acest gen de ascendență mistică elimină tatăl muritor tocmai întrucât el simbolizează forța distructivă a trecutului.

Trecutul îl împiedică pe tânărul erou să-și creeze universul său nou și îl condamnă să repete faptele părintelui chiar după ce acesta este mort sau înlăturat de la putere. Eroul trebuie să se plece în fața predecesorului și a tradiției instaurate de acesta: ceea ce dăduse rezultat în trecut se cere continuat în prezent, în ciuda faptului că întreg contextul este diferit. În plus, trecutul ține eroul pe loc pentru că, intimidându-l, îi induce frica de a pierde cuceririle deja obținute și îl face șovăielnic ori lipsit de curaj.

Puterea depinde de capacitatea de a umple un gol, de a ocupa un teren curățat de reminiscențe caduce. Nu vei reuși să beneficiezi de spațiul necesar creării noii tale ordini decât după ce vei elimina total imaginea paternă. Există, în acest sens, mai multe soluții strategice – toate reprezentând variațiuni pe tema executării regelui, dar astfel înveșmântate încât să mascheze violența intenției și s-o canalizeze spre forme acceptabile din punct de vedere social.

Poate că cea mai simplă cale de a scăpa de umbra trecutului este să-l discreditezi, mizând pe eternul antagonism dintre generații și ațâțându-i pe tineri împotriva bătrânilor. În acest caz ai nevoie de cineva care să reprezinte figura paternă ce trebuie pusă la stâlpul infamiei. Având de luptat cu o cultură profund refractară schimbării, Mao Tse-tung a stimulat resentimentul generat de impunătoarea omniprezență în spiritualitatea chineză a venerabilului Confucius. Și John F. Kennedy și-a dat seama de pericolul trecutului: s-a delimitat radical de mesajul politic al predecesorului său, generalul Dwight D. Eisenhower și de întregul deceniu (al anilor '50) pe care acesta ajunsese să-l întruchipeze. De exemplu, refuza categoric să joace golf – un sport plictisitor, asociat în mintea americanilor cu vârsta retragerii din activitate și cu viața societății alese – jocul preferat al lui Eisenhower. În loc de golf, Kennedy a ales fotbalul american practicat la vedere, pe peluza din fața Casei Albe. Administrația sa trebuia să reprezinte, sub toate aspectele, vigoarea și tinerețea, prin contrast cu greoiul regim Eisenhower. Kennedy a redescoperit un adevăr străvechi: tineretul poate fi lesne instigat împotriva bătrânilor, pentru că arde de dorința de a-și face loc în lume și de a se elibera de umbra tutelară a părinților.

Adeseori, ca să-ți subliniezi mai clar delimitarea de predecesorul tău, ai nevoie de un simbol, de o modalitate eficientă de a-ți populariza opțiunea înnoitoare. Ludovic

al XIV-lea, de pildă, a respins ideea de a locui în Luvru, reședința tradițională a regilor Franței, și a construit palatul Versailles, pe care l-a transformat în simbolul domniei noi. Înaintea sa, Filip al II-lea al Spaniei procedase la fel, clădind centrul său de putere departe de capitală – palatul El Escorial. Regele-Soare nu s-a mulțumit însă numai cu atât. A refuzat să semene celorlalți regi care îl precedaseră: nu voia să poarte nici coroană, nici sceptru și nu îi plăcea să-și ocupe locul în sala tronului; Ludovic ținea să impună o altă imagine a autorității, instituind simboluri și ceremonii specifice doar lui. Pe cele ale strămoșilor le-a exilat, ironic, în uitare. Urmează-i exemplul: nu te lăsa surprins călcând pe urmele înaintașilor tăi. Dacă o faci, nu vei reuși niciodată să-i depășești. Trebuie să-ți demonstrezi fizic delimitarea de trecut, definindu-ți un stil și o simbolistică proprie.

Împăratul roman Octavian August, urmașul lui Iulius Cezar, era foarte conștient de acest lucru. Cezar fusese un mare general, un om politic priceput în a-și crea „personajul” și a oferi poporului dornic de spectacol distracțiile râvnite, un bărbat seducător, sedus, la rândul său, de farmecul Cleopatrei – cu alte cuvinte, o personalitate de dimensiuni impresionante, cu care greu se putea măsura cineva. Ca atare, August, deși predispus el însuși la gesturi teatrale, a preferat să facă față competiției implicite nu încercând să-l întrecă pe Cezar în domeniile unde acesta excela, ci subliniindu-și calitățile care îl deosebeau de ilustrul său înaintaș: susținând, adică, reîntoarcerea la simplitatea tradițională a traiului romanilor din vechime. Imaginea sa a fost asociată cu ideea de austeritate și puritate morală – atât în stil, cât și în substanță. Prin contrast cu personalitatea strălucitoare a lui Cezar, August oferea lumii chipul liniștit și demn al conducătorului chibzuit, dar plin de bărbăție.

Din păcate, predecesorii atât de carismatici umplu tot spațiul (real sau/și psihologic) cu simbolistica lor – adică a trecutului. Ție nu îți mai rămâne loc să-ți creezi un nume. În această situație, trebuie să cauți cu atenție ariile lăsate libere, unde poți să devii și să te afirmi ca figura cea mai de seamă, cea mai strălucitoare.

#### PROBLEMA LUI PAUL MORPHY

*Chiar și cea mai superficială apropiere de șah arată că este vorba despre un substitut ludic al artei războiului și, într-adevăr, jocul acesta a fost distracția favorită a unora dintre cei mai mari conducători de oști, de la Wilhelm Cuceritorul până la Napoleon.*

*În confruntarea dintre cele două armate inamice, se regăsesc aceleași principii atât de strategie, cât și de tactică din războaiele adevărate, sunt necesare aceleași clarviziune, aceiași talent de a calcula și aceleași capacitate de a ghici planurile dușmanului, iar aceleași rigoare în punerea în aplicare a deciziilor devine, dacă așa ceva e cu putință, încă și mai inflexibilă. Mai mult decât atât – este evident că motivația inconștientă care îi impulsionează pe jucători nu este simpla plăcere a manifestării combativității, cum este cazul în toate jocurile bazate pe competiție, ci plăcerea obscură a paricidului.*

*Este adevărat că s-a renunțat la obiectivul inițial al capturării regelui, dar din*



*punctul de vedere al motivației, lăsând deoparte brutalitatea, până acum nu s-au operat schimbări importante, căci scopul rămâne castrarea acestuia prin reducerea sa la imobilitate. [...]*

*„Șah-mat” înseamnă textual „regele este mort”. [...]*

*Ceea ce știm despre motivația inconștientă a jocului de șah ne spune că acesta nu putea reprezenta decât dorința de a-l învinge pe tată într-un mod acceptabil. [...]*

*Fără îndoială, este semnificativ faptul că avântata odisee a lui Paul Morphy [șahist campion din secolul al XIX-lea] spre culmile șahului a început exact la un an după moartea neașteptată a tatălui său, eveniment care îl șocase profund și putem presupune că excepționalul său efort de sublimare, ca în Hamlet-ul lui Shakespeare sau în tratatul despre interpretarea viselor al lui Freud, constituise o reacție la acest șoc. [...]*

*Ar trebui discutat acum și despre modul în care au fost receptate succesele lui Morphy, pentru că ele erau de natură să suscite întrebări legate de posibilitatea ca prăbușirea lui ulterioară să nu fi fost cumva influențată de eventuala sa apartenență la acel tip de indivizi pe care Freud îi descrie ca Die am Erfolge scheitern („cei pe care succesul îi distruge”). [...] Adică, în termeni de psihologie, a fost Morphy înspăimântat de propria sa infatuare atunci când [marele său succes] a primit în plin lumina reflectoarelor celebrității? Freud a arătat că oamenii cedează nervos sub tensiunea unui succes prea mare pentru că îl pot suporta numai în imaginație, nu și în realitate. A-ți castra tatăl în vis este un lucru foarte diferit față de a o face în realitate. Situația reală declanșează vinovăția inconștientă în forma sa cea mai gravă, iar pedeapsa poate fi prăbușirea psihică.*

*PROBLEMA LUI PAUL MORPHY, ERNEST JONES, 1951*

Când atenianul Pericle s-a hotărât să-și înceapă cariera de om de stat, a căutat acel unic lucru care lipsea din spectrul vieții politice a cetății. Cei mai mulți dintre politicienii de marcă ai epocii sale se alăturaseră partidului aristocrației. El însuși le împărtășea punctul de vedere. Cu toate acestea, s-a decis să se apropie de reprezentanții democrației. Opțiunea nu avea nimic de-a face cu opiniile sale intime, dar l-a lansat în chip strălucit. A devenit de nevoie un om al poporului. În loc să facă fața competiției într-o arenă plină de conducători iluștri, aparținând atât prezentului, cât și trecutului, Pericle a preferat să-și câștige renumele pe un teren unde nu exista nimeni care să-l pună în umbră.

La începutul carierei sale de pictor, Diego Velázquez și-a dat seama că nu îi putea concura în rafinament sau în tehnică pe înaintașii săi, marii maeștri ai Renașterii. Prin urmare, a ales o manieră de a picta care, după canoanele vremii, părea aspră și lipsită de finețe – un stil nemaivăzut la nimeni până atunci. Acesta a fost stilul în care artistul și-a creat capodoperele. La curtea Spaniei se găseau destui oameni dornici să demonstreze că o rupseseră cu trecutul. Noutatea artei lui Velázquez i-a încântat. În general, semenii noștri se tem să se despartă de tradiție în mod atât de cutezător, dar în taină îi admiră pe cei capabili să renunțe la vechile canoane și să aducă un suflu nou în cultură. Iată de ce se poate dobândi o atât de mare putere prin „umplerea golurilor”.

De-a lungul istoriei se manifestă un soi de prostie încăpățânată care reprezintă un impediment serios: convingerea superstițioasă conform căreia, dacă predecesorul tău a avut succes făcând cutare și cutare lucru, tu îi poți reedita reușita procedând exact la fel. Acest tip de gândire la indigo îi va seduce pe indivizii lipsiți de inventivitate, deoarece este lesne de înțeles și pe potriva timidității sau lenei lor naturale. Numai că împrejurările nu se repetă niciodată ca la indigo.

În timpul celui de-al doilea război mondial, când generalul Douglas MacArthur a primit comanda forțelor americane din insulele Filipine, un aghiotant i-a dat un carnet în care erau consemnate metodele de lucru ce se dovediseră eficiente, precedentele create și diferite alte soluții aplicate de predecesorii săi în funcție. MacArthur l-a întrebat pe aghiotant câte exemplare din acest carnet existau în total. Șase, a răspuns cel întrebat. „În regulă”, a spus generalul, „le strângi pe toate șase și le dai foc – la toate. Nu am de gând să mă las condus de precedente. Atunci când va apărea o problemă, voi lua imediat hotărârea ce se impune.” Adoptă și tu această strategie drastică față de trecut: arde toate carnetele și învață-te să reacționezi la evenimente pe măsură ce survin.

S-ar putea să crezi că te-ai detașat de predecesori sau de imaginea paternă, dar pe măsură ce înaintezi în vârstă trebuie să-ți păstrezi vigilența – ia seama să nu devii tu însuși tatăl împotriva căruia te-ai răsculat cândva. În tinerețe, Mao Tse-tung își detesta tatăl și, luptându-se cu el, și-a definit propria sa personalitate și propriul său sistem de valori. Totuși, odată cu bătrânețea, ideile tatălui său le-au înlocuit pe cele în care crezuse când era tânăr. Bătrânul prețuise mai mult munca fizică decât intelectul, lucru de care tânărul Mao își bătuse joc, însă îmbătrânind, s-a reîntors în chip inconștient la părerile părintelui său și a început să susțină puncte de vedere învechite sau absurde ca urmare a cărora o întreagă generație de intelectuali chinezi a fost silită să facă muncă brută – o greșeală de coșmar ale cărei costuri rămân greu de evaluat. Nu uita: tatăl tău ești tu însuși. Nu petrece ani întregi creându-ți personalitatea ca, din nebăgare de seamă, să îngădui unei fantome a trecutului – tată, obișnuință, tradiție, istorie – să ți se strecoare în suflet.

În sfârșit, așa cum reiese și din povestea regelui Ludovic al XV-lea, siguranța și prosperitatea tind să ne facă leneși sau măcar inactivi: dacă puterea noastră nu este amenințată de nimic, nu avem de ce să acționăm. Acesta este pericolul grav care îi pândește mai ales pe cei care obțin succesul sau puterea la o vârstă pretimpurie. De exemplu, dramaturgul Tennessee Williams s-a văzut proiectat pe firmamentul celebrității brusc, odată cu triumful piesei sale *Menajeria de sticlă*. Mai târziu, avea să scrie: „Viața pe care o dusesem înainte de acest succes îmi impusese răbdarea – o viață de înțeleștare, trăită de azi pe mâine, dar o viață bună fiindcă era tocmai acel soi de viață pentru care este creat organismul uman. Nu mi-am dat seama de câtă energie vitală am consumat în această luptă decât în clipa când lupta a dispărut. Eram, în sfârșit, în siguranță. M-am așezat jos și m-am uitat în jur și, deodată, m-am simțit foarte deprimat”. Williams a făcut o cădere nervoasă, care, de fapt, poate că l-a ajutat: ajuns, din punct de vedere psihic, la limită, a reînceput să scrie cu aceeași vitalitate de altădată și a creat *Un tramvai numit dorință*. La fel, Fiodor Dostoievski, ori de câte ori scria un roman de succes, simțea că stabilitatea financiară câștigată făcea

actul de creație inutil. Își lua toate economiile, se ducea la casino și nu pleca de acolo până nu pierdea și ultimul bănuț. Odată redevenit sărac, putea din nou să se așeze la masa de scris.

Nu este necesar să ajungi la asemenea extreme, dar trebuie și fii pregătit și te întorci din punct de vedere psihologic la „căsuța” de plecare; este mai bine așa decât să te îngrași și să lenevești în prosperitate.

Pablo Picasso suporta succesul, dar numai schimbându-și mereu stilul, adeseori chiar renunțând total la ceea ce tocmai îi adusese o altă serie de reușite. Se întâmplă frecvent ca triumfurile timpurii să ne transforme în propria noastră caricatură. Oamenii puternici știu să evite acest gen de capcane. Asemenea lui Alexandru cel Mare, ei nu încetează nici o clipă să lupte ca să se re-creeze. Tatălui nu trebuie să i se permită să revină – trebuie ucis iar și iar, în fiecare etapă a vieții.

### **Imagine:**

Tatăl. Își ține copiii sub umbra sa uriașă, într-o sclavie care durează mult după moartea sa, strivindu-le spiritul tineresc și silindu-i să pășească pe același vechi făgaș pe care a mers el. Tatăl cunoaște multe viclășuguri. Trebuie să-l ucizi la fiecare încrucișare de drumuri și să ieși din umbra lui.

### **Ultimul cuvânt:**

*Ferește-te să calci pe urmele unui om mare – vei fi silit să înfăptuiești lucruri de două ori mai mari decât el ca să-l întreci. Cei care urmează sunt luați drept imitatori. Oricât ar asuda, nu vor scăpa niciodată de această povară. Nu oricine se pricepe să găsească o cale nouă pentru excelență, un drum modern către faimă. Sunt multe care duc la originalitate, nu toate lesnicioase. Cele mai noi pot fi greu de străbătut, dar adeseori sunt scurtături pe care ajungi la mărire.*

(Baltasar Gracián, 1601-1658)

### **CONTRAARGUMENT**

Umbra unui mare predecesor poate fi folosită în avantajul tău dacă o transformi într-o șmecherie, o tactică la care renunți imediat ce te-a adus la putere. Napoleon al III-lea a utilizat numele și legenda ilustrului său unchi Napoleon Bonaparte ca să devină întâi președintele și apoi împăratul Franței. Odată ajuns pe tron, nu s-a lăsat încătușat de trecut: a arătat de îndată că domnia lui avea să fie diferită și a avut grijă să nu permită poporului să aștepte de la el gloria pe care și-o cucerise Napoleon I.

Totuși, în trecut se găsesc multe lucruri utile, multe realizări pe care ar fi o prostie să le respingi numai ca să te detașezi de el. Chiar și Alexandru cel Mare a recunoscut și s-a lăsat influențat de priceperea tatălui său în a organiza armata. Dacă exagerezi cu demonstrațiile de originalitate doar ca să arăți că procedezi altfel decât predecesorii tăi, riști să pari copilăros și necontrolat – în afară de cazul când acțiunile tale au o justificare logică.

Iosif al II-lea, fiul împărătesei Maria Theresa a Austriei, își făcea un punct de onoare din a fi exact opusul mamei sale – se îmbrăca asemenea oamenilor de rând, stătea la hanuri, și nu în palate și ținea să fie cunoscut ca „împăratul poporului”. Maria

Theresa avusese mereu o atitudine regească, dar fusese foarte iubită de supuși și îi guvernase cu o înțelepciune pe care o învățase de una singură. Dacă ai inteligența și instinctul care să te îndrume în direcția corectă, nu are ce să-ți strice dacă te joci de-a rebelul. Dar dacă ești o persoană mediocră, așa cum era Iosif al II-lea în comparație cu mama sa, ai face mai bine să înveți din știința și experiența predecesorului tău, pentru că ele se întemeiază pe realitate.

În sfârșit, este înțelept uneori să nu-i scapi din ochi pe cei tineri, viitorii tăi rivali în lupta pentru putere. Așa cum tu încerci să-ți înlături tatăl, curând vor încerca ei să te înlăture pe tine, denigrându-ți realizările. Pe când te înalți revoltându-te împotriva trecutului, supraveghează-i și pe cei care vin din urmă și nu le da ocazia să ți-o ia înainte.

Marele sculptor și arhitect baroc Pietro Bernini se pricepea de minune să-și adulmece rivalii potențiali și să-i țină în umbră. Într-o zi, un tânăr zidar numit Francesco Borromini i-a arătat schițele lui de arhitectură. Dându-și seama imediat că avea de-a face cu un talent real, Bernini l-a luat ca ajutor, ceea ce pe tânăr l-a bucurat mult, deși, de fapt, nu era vorba decât de o manevră tactică – maestrul îl ținea astfel pe discipol sub strictă supraveghere și își putea desfășura jocurile psihologice asupra lui, creându-i un complex de inferioritate. Într-adevăr, în ciuda înzestrării sale, Borromini nu a ajuns niciodată la o faimă comparabilă cu a lui Bernini. Acesta a practicat strategia aceasta o viață întreagă: temându-se, de pildă, că marele sculptor Alessandro Algardi l-ar eclipsa, a aranjat astfel încât acesta să nu găsească de lucru decât ca ajutor al său. Iar orice ajutor care se revolta împotriva autorității lui Bernini și încerca să-și croiască un drum propriu risca să-și ruineze cariera.

## LEGEA

### 42

## LOVEȘTE PĂSTORUL ȘI TURMA SE VA ÎMPRĂȘTIA

### ARGUMENT

*Adeseori, toate problemele ți se trag de la un singur om puternic – cel care tulbură apele și otrăvește sufletele binevoitoare, unealta aroganței. Dacă le permiți unor asemenea inși să-și facă jocul, nu vor întârzia să-și câștige adepți. Nu aștepta ca necazurile pe care ți le provoacă să se agraveze și nu încerca să negociezi cu ei – sunt incorigibili. Neutralizează-le influența izolându-i sau compromițându-i. Scoate din luptă păstorul și turma va fi pusă pe fugă.*

### RESPECTAREA LEGII (I)

Spre sfârșitul secolului al VI-lea î. Hr., orașul-stat Atena i-a răsturnat de la putere pe o serie de tirani mărunți care dominau scena politică a cetății de câteva zeci de ani. S-a instaurat un regim democratic ce avea să dureze vreme de peste un veac și să constituie temelia hegemoniei ateniene și cea mai de seamă realizare a cetățenilor ei.

Dar pe măsură ce evolua democrația, se contura și o problemă cu care cetatea nu se mai confruntase până atunci: ce trebuia făcut cu cei ce nu erau interesați în păstrarea coeziunii acestei mici formațiuni statale înconjurate de dușmani și care nu se gândeau decât la interesele, ambițiile și intrigile lor meschine? Atenienii știau că dacă îi lăsau în voia lor pe acești indivizi, îngăduindu-le să semene discordia, să divizeze poporul și să provoace tulburări, riscau să pună în primejdie regimul democratic.

Pedepsele brutale de altădată nu se mai potriveau cu noua ordine civilizată instituită în cetate. S-a găsit însă o soluție mai puțin violentă până și pentru acești oameni „bolnavi” de egoism cronic: o dată pe an, cetățenii urmau să se adune în piața publică și să scrie pe o tăbliță (un *ostrakon*) numele unuia dintre ei pe care doreau să-l îndepărteze din Atena pentru o perioadă de zece ani. Dacă un nume apărea pe șase sute de tăblițe, purtătorul lui era obligat să plece imediat în exil. Dacă nici unul dintre nume nu se regăsea pe șase sute de tăblițe, persoana care întrunea cel mai mare număr de asemenea „voturi” trebuia să părăsească orașul și să nu mai revină timp de zece ani – era, adică, ostracizată. Ceremonialul acesta de expulzare a devenit, treptat, un fel de sărbătoare – ce bucurie să-i poți alunga pe nesuferiții care întrețin neliniștea și doresc să se ridice deasupra poporului pe care ar trebui să-l slujească!

În anul 490 î. Hr., Aristide, unul dintre cei mai mari generali din istoria Atenei, a contribuit la înfrângerea perșilor în bătălia de la Marathon. În afara câmpului de luptă, Aristide se dovedise a fi un judecător înțelept și imparțial, fapt care i-a adus supranumele de „cel Drept”. Totuși, cu timpul, atenienii au încetat să-l mai simpatizeze. Prea făcea paradă de corectitudinea sa, ceea ce, credeau ei, dovedea că li se simțea superior și că disprețuia poporul. Omniprezența lui Aristide în viața politică a devenit supărătoare. Oamenii se plictisiseră să tot audă spunându-i-se „cel Drept”. Se temeau că era exact soiul de arogant sentențios care, până la urmă, va ajunge să stârnească antagonisme aprige în sânul cetății. Astfel, în anul 482 î. Hr., în ciuda neprețuitei sale capacități de comandant de oști în continua înclăștare a grecilor cu perșii, Aristide a fost ostracizat.

După plecarea sa în exil, întâietatea pe scena politică a Atenei i-a revenit marelui general Themistocle. Numai că acestuia onorurile și victoriile cucerite i s-au urcat la cap – și el a deveni arogant și dominator, și el a prins să le reamintească cetățenilor, cu orice prilej, despre triumfurile sale militare, despre templele pe care le ridicase, despre primejdiile pentru îndepărtarea cărora îi datorau recunoștință. Părea să le dea de înțeles că fără el, Atena s-ar fi dus de râpă. Ca atare, în anul 472 î. Hr., pe foarte multe dintre faimoasele tăblițe a apărut numele său și cetatea a scăpat, în sfârșit, de prezența sa nedorită.

Personalitatea politică cea mai importantă a Atenei secolului al V-lea a fost, în mod neîndoielnic, Pericle. Deși amenințat și el în câteva rânduri cu ostracizarea, a evitat-o întreținând legături strânse cu oamenii de rând. Poate că își însușise bine lecțiile primite în copilărie de la preceptorul său preferat, inegalabilul Damon, cel dintâi printre atenieni prin inteligența sa și prin talentele sale rare de muzician și orator. De la Damon a învățat Pericle arta guvernării. Dar și Damon a fost ostracizat din pricina aerelor lui de superioritate și a disprețului față de cei mai prejos decât el, atitudine care a provocat resentimente puternice.

Către sfârșitul secolului al V-lea, trăia la Atena un anume Hyperbolos. Scriitorii epocii îl descriau ca pe cel mai de nimic om din cetate. Nu-i păsa ce credeau alții despre el și nu se dădea în lături să clevească în legătură cu toți cei care nu-i erau pe plac. Pe unii îi amuza, dar pe cei mai mulți îi scotea din răbdări. În anul 417 î.Hr., Hyperbolos a prins ocazia să instige lumea împotriva celor doi puternici politicieni ai momentului, Alcibiade și Nicias. Spera ca unul din ei să fie ostracizat și el însuși să-i ia locul. Campania sa părea să se îndrepte spre succes: atenienilor nu le plăcea stilul de viață luxos al lui Alcibiade și se cam saturaseră și de bogăția îngâmfatului Nicias. Era cert că aveau să-l alunge pe unul dintre ei. Însă deși adversari politici, Alcibiade și Nicias s-au coalizat și au izbutit să redirecționeze animozitatea publică asupra lui Hyperbolos, care s-a văzut trimis în exil. Cei doi au susținut că felul său nesuferit de a fi merita din plin să fie pedepsit cu ostracizarea.

Până atunci, victimele acestei măsuri punitive fuseseră oameni puternici și importanți. Hyperbolos nu era decât un măscărici fără valoare, din care cauză atenienii au considerat că ostracizarea suferise o degradare. Au renunțat, așadar, la această practică deși, vreme de peste un veac, ea fusese un instrument esențial în menținerea stabilității și păcii cetății.

### **Comentariu**

Atenienii din antichitate aveau un simț civic de o acuitate necunoscută astăzi, pe care secolele scurse între timp l-au erodat. Erau cetățeni în adevăratul înțeles al cuvântului, detectau pericolele potențiale ale oricărui comportament asocial și identificau cu precizie modurile în care putea fi camuflat un asemenea comportament: atitudinea de aparentă intransigență morală care urmărește, pe tăcute, să le impună celorlalți anumite principii sau criterii; ambiția arogantă care nu ține seama de interesul general; etalarea superiorității; urzirea conspirațiilor; felul de a fi insuportabil care deranja comunitatea. Unele dintre aceste tipuri de comportament reprezentau un atentat la coeziunea acestei comunități prin stimularea divizării și semănarea discordiei, altele periclita existența spiritului democratic inducând complexe de inferioritate și invidie. Atenienii nu încercau să-i „reducă” pe cei ce se comportau astfel, nici să-i absoarbă, dizolvându-i în cadrul grupului, și nu le impuneau pedepse brutale, care ar fi creat, la rândul lor, probleme suplimentare. Soluția era simplă și eficientă: se descotoroseau de ei.

### **CUCERIREA PERU-ULUI**

*Acum lupta a devenit mai înrâncenată ca oricând în jurul lecticii regale [a lui Atahualpa, regele incașilor]. Lectica se balansa din ce în ce mai violent și cum mai mulți dintre nobilii care o duceau fuseseră omorâți, s-a răsturnat, iar regele indian ar fi căzut și s-ar fi lovit grav dacă nu i-ar fi sărit în ajutor Pizarro împreună cu câțiva cavaleri, care l-au prins în brațele lor. Un soldat i-a smuls iute borla imperială de pe frunte și nefericitul monarh, sprijinit zdravăn, a fost dus într-o clădire din apropiere, unde a fost pus sub o pază puternică. Astfel a încetat orice tentativă de împotrivire. Știrea despre soarta marelui Inca [Atahualpa] s-a răspândit în cetate și în țară. Vraja care fi va fi ținut laolaltă pe toți peruvienii se risipise. Acum fiecare dintre ei nu se mai*

*gândea decât la siguranța proprie. Chiar și soldații [incași] care își aveau tabăra pe câmpia din vecinătate au intrat în panică și, aflând veștile fatale, au fost văzuți fugind în dezordine din fața urmăritorilor care, înfierbântați de triumf, nu le arătau pic de milă. În cele din urmă, mai îndurătoare decât oamenii, noaptea și-a azvârlit mantia-i proteguitoare asupra fugarilor, iar trupele risipite ale lui Pizarro s-au regrupat, la chemarea trompetelor, în piața însângerată din Cajamarca. [...]*

*[Atahualpa] era venerat ca o ființă ce se afla mai presus de cele muritoare. Nu era numai conducătorul țării, ci și centrul către care convergeau toate instituțiile acesteia – piatra unghiulară a unui sistem politic ce era sortit năruirii sub puterea propriei greutăți odată ce ea fusese înlăturată. Așa s-a întâmplat cu [execuția lui] Atahualpa. Moartea lui nu numai că a lăsat tronul neocupat și lipsit de orice succesor sigur, ci, prin felul în care s-a petrecut, a dat de știre peruvienilor că acum sceptrul era într-o mână mai puternică decât a regilor lor și că dinastia Copiilor Soarelui apusese pentru totdeauna.*

*CUCERIREA PERU-ULUI, WILLIAM H. PRESCOTT, 1847*

În oricare grup, cel mai adesea, problemele pornesc dintr-o singură sursă – o persoană nefericită, suferind de o insatisfacție cronică, ce instigă la disensiuni și molipsește pe toată lumea cu starea ei de nemulțumire. Nici nu apuci să-ți dai seama de ceea ce se întâmplă și nemulțumirea s-a generalizat. Acționează înainte de a deveni imposibil să faci distincția între diferitele ei „palieri” sau să-i detectezi originea. În primul rând, identifică-i pe recalcitranți după felul lor de a fi arogant sau firea lor veșnic cârcotașă. Odată ce i-ai reperat, nu încerca nici să-i schimbi, nici să-i potolești – nu ai face altceva decât să înrăutățești situația. Nu îi ataca nici direct, nici indirect, pentru că sunt plini de venin și nu se vor jena să te lovească pe la spate, complotând ca să te distrugă. Procedează asemenea atenienilor: alungă-i cât mai ai timp. Separă-i de restul grupului înainte de a-și fi pornit ciclonul. Nu le da răgaz să provoace neliniște și tulburare, nu le lăsa nici un fel de spațiu de manevră. Este preferabil să sufere un singur om pentru ca ceilalți din grup să poată trăi în liniște.

*Când copacul cade, maimuțele se împrăștie.*

**Proverb chinez**

## **RESPECTAREA LEGII (II)**

În anul 1296, la Roma s-au adunat cardinalii din Conclav, ca să aleagă un papă. L-au desemnat pe cardinalul Gaetani, pentru că era un om neasemuit de abil. Numai un asemenea papă ar fi fost în stare să transforme Vaticanul într-o mare putere. Luându-și numele de Bonifaciu al VIII-lea, Gaetani a dovedit în scurt timp că meritase din plin încrederea acordată de Conclav. Își pune la cale manevrele calculându-le atent dinainte și nu se lăsa abătut din drum de nici un obstacol. Odată ajuns pe tronul Sfântului Petru, papa Bonifaciu și-a zdrobit adversarii și a unificat stăruțele pontificale. Puterile europene începuseră să se teamă. I-au trimis ambasadori. Albrecht al Austriei i-a cedat o parte din teritoriul său. Totul mergea după planurile papei.

Exista însă ceva care tulbura evoluția lină a situației: Toscana, regiunea cea mai bogată a Italiei. Bonifaciu știa că dacă avea să cucerească Florența, orașul ei cel mai puternic, întreaga provincie avea să fie a lui. Dar Florența era o republică mândră și greu de învins. Papa trebuia să-și joace cărțile cu iscusință.

## LUPII ȘI OILE

*Odată, demult, lupii au trimis oilor o solie, exprimându-și dorința ca pe viitor să trăiască în pace unii cu alții.*

*„De ce să ducem mereu această luptă ucigătoare?”, au zis ei. „Totul este numai din cauza câinilor acelora răi. Ei sunt cei care latră la noi și ne provoacă. Alungați-i și nu va mai exista nici o piedică în calea prieteniei și păcii veșnice.”*

*Proaste, oile i-au ascultat, câinii au fost alungați din slujbă, iar turma, lipsită de cei mai buni păzitori ai ei, a devenit o pradă ușoară pentru dușmanii cei vicleni.*

*FABULE, ESOP, SECOLUL AL VI-LEA Î. HR.*

Florența era împărțită în două facțiuni rivale, Negrii și Albii. Tabăra Albilor o alcătuiau familiile de negustori îmbogățite și ajunse la putere de puțină vreme; tabăra Negrilor reprezenta bogăția de dată mai veche. Datorită popularității de care se bucurau în rândul oamenilor de rând, cei care controlau orașul erau Albii – spre crescândă nemulțumire a Negrilor. Treptat, rivalitatea dintre aceste facțiuni a devenit tot mai aprigă.

Papa Bonifaciu a înțeles că era momentul potrivit să intervină: avea să-i sprijine pe Albi să preia controlul asupra Florenței, care urma să intre sub influența sa. A studiat situația și s-a hotărât să se concentreze asupra unui singur om – celebrul poet Dante Alighieri, înfocat partizan al Albilor. Pe Dante politica l-a interesat dintotdeauna. Era un republican convins, un orator fără pereche în Florența și i se întâmpla adeseori să-și mustre concetățenii pentru lipsa lor de fermitate. În 1300, anul în care papa Bonifaciu începuse să pună la cale cucerirea Toscanei, florentinii îl puseseră în cea mai înaltă dintre funcțiile electivă, desemnându-l unul dintre cei șase priori ai orașului. În timpul mandatului său de șase luni, Dante a adoptat o atitudine intransigentă față de Negri, ca și față de tentativele de a crea dezordine ale Vaticanului.

Totuși, în 1301, papa și-a schimbat strategia: l-a chemat în ajutor pe principele Carol de Valois, puternicul frate al regelui Franței, pentru a aduce la ordine Toscana. Pe când Carol străbătea în marș nordul Italiei, iar Florența clocotea de mânie și de neliniște, Dante s-a vădit a fi omul capabil să-și unească toți concetățenii în numele unei cauze comune, ridicându-se vehement împotriva capitulării și străduindu-se din răputeri să înarmeze poporul și să organizeze apărarea și riposta contra papei și a prințului-marionetă al acestuia. Bonifaciu trebuia cu orice preț să-l neutralizeze pe Dante. Astfel, deși pe de o parte amenința Florența cu atacul lui Carol de Valois, pe de altă parte flutura creanga de măslin a unor eventuale tratative, sperând că poetul-om de stat avea să muște din momeală. Într-adevăr, florentinii au decis să trimită o delegație la Roma, ca să înceapă negocierile de pace. După cum era de așteptat, la conducerea delegației l-au pus pe Dante.

Au fost unii care l-au prevenit pe poet că acest papă perfid îl atrăgea într-o



capcană, ca să-l îndepărteze din oraș, dar nu era nimic de făcut – Dante a pornit spre Roma și a ajuns acolo tocmai pe când trupele franceze sosiseră, la rândul lor, sub zidurile Florenței. Era convins că elocința și temeiul rațional al argumentelor lui îl vor îndupleca pe papă și vor salva orașul. Numai că la primirea delegaților florentini, pontiful a avut grijă să înceapă prin a-i intimida, așa cum proceda cu cei mai mulți: „În genunchi! În fața mea să îngenuncheați!”, a urlat el. „Supuneți-vă mie! Adevărat vă spun că în inima mea nu este decât dorința de a vă dăruia pacea!” Prezența lui plină de forță i-a copleșit pe delegați, care au stat și l-au ascultat promițându-le că va avea grijă de interesele lor. Apoi papa i-a sfătuit să se întoarcă acasă, dar să lase, totuși, la Roma pe unul dintre ei, pentru continuarea discuțiilor, și el însuși a hotărât ca acela să fie Dante. S-a exprimat cu o politețe ireproșabilă, dar sugestia sa fusese de fapt un ordin.

Și așa, Dante a rămas la Roma. În vreme ce papa și cu el își „continuau discuțiile”, Florența s-a prăbușit. Nemaexistând nimeni care să-i strângă laolaltă pe Albi și cum Carol de Valois folosea banii papei ca să-i mituiască pe unii și să semene zădărnici în rândul altora, facțiunea aceasta s-a dezintegrat, sfâșiată între cei care susțineau ideea negocierilor și cei care treceau dintr-o tabără în alta. Întrucât adversarii lor erau divizați și în plină derută, Negrii i-au învins în numai câteva săptămâni, dedându-se la represalii sângeroase. Papa nu i-a îngăduit lui Dante să plece din Roma decât după ce facțiunea Negrilor și-a consolidat puterea.

Aceștia i-au ordonat poetului să răspundă pentru acuzațiile ce i se aduceau și să se înfățișeze la judecată. În urma refuzului său, Negrii l-au condamnat: dacă avea să mai vină vreodată în Florența, urma să fie ars pe rug. Astfel și-a început poetul nefericita sa existență de exilat, rătăcind prin Italia, proscris în orașul pe care îl iubea și în care nu s-a mai putut întoarce niciodată.

### **Comentariu**

Papa Bonifaciu își dăduse seama că nu-i trebuia decât pretextul în stare să-l convingă pe Dante să părăsească Florența și aceasta avea să-i cadă în gheară. A recurs la unul dintre trucurile cele mai vechi din lume: pe de o parte amenințarea, pe de altă parte, momeala tratativelor de pace, iar poetul l-a crezut. Odată ajuns la Roma, papa l-a reținut acolo atâta cât a vrut. Căci Bonifaciu cunoștea bine unul dintre principalele precepte ale puterii: o singură persoană hotărâtă, un singur spirit recalcitrant, dar ferm poate transforma niște oi temătoare în lei neînfricați. Trebuia, așadar, să-l izoleze pe recalcitrant. Lipsită de elementul ei agregant, turma avea să se împrăstie cu repeziciune.

### **VIAȚA LUI THEMISTOCLE**

*Concetățenii [lui Themistocle] ajunseseră să-l invidieze atât de tare, încât erau dispuși să creadă orice calomnie ce se răspândea pe seama sa, astfel încât [el] a fost obligat să le reamintească de înfăptuirile sale până când nu au mai suportat să-l asculte. Odată le-a spus celor care îi aduceau critici: „De ce vă săturați de binefacerile primite atât de des, din partea acelorași oameni?” În afară de asta, a jignit poporul atunci când a construit templul zeiței Artemis, căci nu numai că a numit-o Artemis*

*Aristoboule sau Artemis cea mai înțeleaptă în sfaturi – făcând aluzie la faptul că el fusese acela care dăduse atenienilor și tuturor grecilor sfaturile cele mai înțelepte – ci alesese pentru templu un loc aflat în apropierea casei sale de la Melite. [...] Astfel încât, în cele din urmă, atenienii l-au exilat. S-au folosit de ostracizare ca să-i submineze marele renume și autoritatea, după cum aveau într-adevăr obiceiul să procedeze cu orice om puternic pe care îl considerau tiranic sau care se ridicase la un statut de eminență socotit de ei ca nepotrivit cu egalitatea dintr-o democrație.*

*VIAȚA LUI THEMISTOCLE, PLUTARH, CIRCA 46-120 D. HR.*

Însușește-ți bine această lecție: nu îți irosi timpul lovind la întâmplare în ceea ce ți se pare a fi un balaur cu mai multe capete. Găsește singurul cap care contează – acel dușman înzestrat cu forță de caracter, sau cu inteligență, sau, și mai important, cu carismă. Trebuie cu orice preț să-l îndepărtezi, pentru că dacă este absent, influența lui dispare. Îl poți izola fizic (exilul sau o misiune undeva, departe) sau din punct de vedere psihologic (îl desparți de grup răspândind pe seama lui calomnii și insinuări). Tumora canceroasă începe cu o singură celulă – extirpă celula înainte ca boala să se întindă și să devină inoperabilă.

## **CHEILE PUTERII**

În trecut, popoare întregi erau conduse de câte un rege și o mână de miniștri. Putere nu avea decât elita. De-a lungul secolelor, puterea s-a dispersat treptat, iar societatea s-a democratizat. Această evoluție a lucrurilor a generat însă impresia eronată, dar larg răspândită că au dispărut centrii de putere ai grupurilor, că puterea s-a dizolvat. În realitate, puterea a suferit o schimbare de natură cantitativă, nu calitativă. Esența ei este aceeași. Există mai puțini tirani cu drept de viață și de moarte asupra unor milioane de oameni, dar rămân mii de mici despoți locali stăpâni peste „regate” mai modeste și care își impun voința prin jocuri de putere indirecte, carismă și așa mai departe. În fiecare grup, puterea se concentrează în mâinile a una-două persoane, pentru că măcar în această privință, firea omenească nu se va schimba niciodată: semenii noștri se strâng în jurul unei singure personalități de forță asemenea planetelor care gravitează în jurul soarelui.

A trăi cu iluzia că acești centri de putere nu mai există înseamnă a-ți asuma riscul de a comite o serie infinită de greșeli, de a irosi energie și timp, fără a izbuti vreodată să-ți atingi ținta. Oamenii puternici nu stau să-și piardă vremea. Or fi creând ei impresia că se pretează jocului, pretinzând că împart puterea cu mai mulți alții, însă poți fi sigur că nu îi scapă din ochi pe nelipsiții (puțini la număr) din grup în mâinile cărora se află cărțile. Asupra acestora se concentrează eforturile lor. Atunci când se ivesc necazurile, caută cauza lor profundă, adică pe acel om cu tărie de caracter care a declanșat incidentul și a cărui izolare și îndepărtare vor atrage revenirea la normal.

În cursul practicii sale de terapie familială, doctorul Milton H. Erickson a descoperit că ori de câte ori dinamica familiei era perturbată sau disfuncțională, exista, în mod inevitabil, o persoană care declanșa starea de tensiune. O izola simbolic de grup, ca pe un măr stricat care ar putea să le strice și pe celelalte: o așeza separat chiar dacă la numai câteva zeci de centimetri de restul familiei, încetul cu încetul,

ceilalți ajungeau să-și dea scama că individul izolat fizic constituia sursa dificultăților tuturor. Odată ce factorul perturbator a fost identificat, trebuie să li-l arăți și celorlalți. Este esențial să se stabilească cine controlează dinamica grupului. Nu uita: elementele perturbatoare au succes pentru că se ascund printre membrii acestuia, mascându-și acțiunile cu reacțiile celor din jur. Dacă le dai pe față faptele, își vor pierde puterea de a face rău.

În jocurile strategice, un punct determinant îl reprezintă izolarea forțelor dinamice. La șah, trebuie să încerci să-l încolțești pe rege. În jocul chinezesc numit *go*, să încerci să izolezi adversarul, reducându-l la imobilitate și ineficacitate. Adeseori, este mai înțelept așa decât să-l distrugi – pari mai puțin brutal. Rezultatul este însă același, întrucât, dacă este vorba despre putere, izolarea echivalează cu moartea.

Cea mai eficientă formă de izolare o reprezintă separarea, într-un fel sau altul, a victimelor tale de baza puterii lor. Când Mao Tse-tung dorea să scape de un adversar din elita comunistă, nu îl ataca niciodată în mod direct; discret, dar tenace, se străduia să-l izoleze, să-i divizeze aliații, să-i îndepărteze de el, diminuându-i susținerea politică. Curând, omul dispărea de la sine.

În jocul puterii, prezența are o mare importanță. Ca să seduci, mai ales la începutul idilei, este necesar să fii mereu prezent sau să creezi impresia că ai fi prezent, pentru că absențele frecvente estompează forța vrăjii. Primul-ministru al reginei Elisabeta I a Angliei, Sir Robert Cecil, avea doi rivali: favoritul momentului, contele de Essex și fostul favorit, Sir Walter Raleigh. A izbutit să-i îndepărteze pe amândoi, trimițându-i într-o campanie împotriva Spaniei. Odată plecați de la curte rivalii, Sir Robert Cecil a devenit consilierul ei cel mai ascultat și a reușit să-i slăbească afecțiunea pentru aceștia. Lecția ce trebuie însușită aici este dublă: întâi, că ar fi foarte periculos să lipsești de la curte și că nu trebuie niciodată să părăsești scena într-o perioadă de neliniște sau criză, întrucât absența ta poate, în aceeași măsură, simboliza și cauza pierderii puterii; în al doilea rând, că a-ți îndepărta de la curte rivalii tocmai în momentele critice constituie o manevră excelentă.

Izolarea are și alte utilizări strategice. Atunci când încerci să-i seduci, este mai înțelept să-i scoți pe oameni din ambianța lor socială obișnuită. Astfel izolați de contextul cunoscut, vor fi mai vulnerabili, iar prezența ta li se va părea amplificată. Și escrocii caută să-și izoleze victimele de mediul lor normal, atrăgându-le în locuri unde să nu se mai simtă în largul lor, ci slabe, neajutorate și mai dispuse să se lase înșelate. Așadar, izolarea se poate dovedi o metodă eficientă de a-i aduce pe oameni în puterea ta ca să-i seduci sau să-i escrochezi.

Vei întâlni adesea și oameni puternici care au preferat să se îndepărteze de grup. Poate că puterea li s-a suit la cap și se consideră superiori celorlalți sau poate că și-au pierdut capacitatea de a comunica, mai ales cu cei de rând. Ține minte: izolarea îi face vulnerabili. Oricât ar fi ei de puternici, acești oameni pot să devină uneltele tale – te poți folosi de ei.

Rasputin a izbutit să aibă o atât de mare putere asupra țarului Nicolae al II-lea și țarinei Alexandra a Rusiei tocmai din cauza uriașei izolări în care trăia familia imperială rusă. În plus, Alexandra era străină și, practic, avea relații extrem de reduse cu poporul rus. Rasputin s-a insinuat în anturajul ei tocmai servindu-se de originea sa

țărănească și de faptul că țarina își dorea intens să comunice cu supușii ei.

Odată pătruns în cercurile palatului, călugărul s-a făcut indispensabil și a ajuns să aibă o putere enormă. A ținut cel mai sus cu putință – către persoana în mâinile căreia se găseau frâiele guvernării: Alexandra (care își domina soțul), ca să descopere că nu mai era nevoie s-o separe de mediul ei. Izolarea deja exista. Strategia lui Rasputin îți poate aduce o mare putere. Caută mereu oameni cu funcții înalte, dar care rămân în afara grupului. Ei seamănă cu niște fructe coapte, gata să se lase culese (seduse) și de care te poți folosi pentru a te catapulta tu însuși spre vârful piramidei.

În sfârșit, motivul care face necesară atacarea păstorului este că o atare acțiune antrenează distrugerea cu o rapiditate de neînchipuit a moralului turmei. Atunci când Hernando Cortés și Francisco Pizarro au pornit cu micile lor armate împotriva imperiilor aztec și incaș, ei nu au comis greșeala de a lupta pe mai multe fronturi și nici nu s-au lăsat intimidați de trupele incomparabil mai numeroase ale inamicului. Scopul lor, pe deplin atins, a fost să-i captureze pe cei doi împărați, Moctezuma și Atahualpa, după care aceste imense imperii le-au căzut la picioare. O dată ce conducătorul dispare, dispare și centrul de greutate al grupului, punctul său de echilibru. Nemaiavând în jurul cărui punct se roți, grupul se dezmembrează. Țintește conducătorii, răstoarnă-i de la putere și exploatează enormele posibilități oferite de starea de confuzie astfel creată.

### **Imagine:**

O turmă de oi puse la îngrășat. Nu-ți pierde timpul prețios încercând să furi una sau două; nu-ți risca viața și integritatea corporală în confruntarea cu dulăii de la stână. Țintește-l pe păstor. Momește-l să se îndepărteze și câinii îl vor urma. Lovește-l și turma se va împrăști – vei putea să te alegi cu câte oi dorești, luându-le una câte una.

### **Ultimul cuvânt:**

*Dacă întinzi un arc, întinde-l pe cel mai tare. Dacă pui în el o săgeată, pune-o pe cea mai lungă. Ca să dobori un călăreț, întâi doboară-i calul. Ca să prinzi o ceată de hoți, întâi prinde-o pe căpetenia lor. După cum o țară are hotar, așa are hotar și uciderea. Dacă poți opri atacul dușmanului [lovindu-i conducătorul], de ce să fie mai mulți morți și răniți decât este necesar?*

(Tu Fu, poet chinez din epoca dinastiei Tang, secolul al VIII-lea)

### **CONTRAARGUMENT**

„Dacă îi faci un rău unui om, acționează în așa fel încât să nu mai ai a te teme de răzbunarea lui”, scria Machiavelli. În situația în care îți izolezi dușmanul, ai grijă să-l lipsești și de mijloacele de a-și lua revanșa. Cu alte cuvinte, dacă aplici legea de față, aplic-o de pe o poziție de superioritate, ca să nu te sperie urmările resentimentelor pe care le trezești.

Succesorul lui Abraham Lincoln, președintele Andrew Johnson, îl considera pe Ulysses S. Grant un membru recalcitrant al guvernului său. În consecință, l-a izolat, măsură care, conform planului său, urma să-l silească să demisioneze. Numai că

marele general nu a fost intimidat, ci înfuriat și a „răspuns” manevrei alcătuindu-și o bază de susținere solidă în cadrul partidului republican, fapt ce i-a și asigurat alegerea la Casa Albă după încheierea mandatului lui Johnson. Acesta ar fi dat dovadă de o infinit mai mare înțelepciune dacă ar fi știut să-l păstreze pe Grant în cabinet, sub supravegherea sa, de unde nu putea să-i facă prea mult rău, în loc să-l transforme într-un dușman vindicativ. În mod similar, va fi necesar să nu-i îndepărtezi de lângă tine pe anumiți oameni, tocmai ca să le poți urmări mișcările fără a risca să-ți faci din ei dușmani înverșunați. Ține-i pe aproape și, treptat, străduieș-te-te în secret să le erodezi baza de susținere politică, pentru ca, la momentul potrivit, să te dispensezi de ei ușor, iar șocul căderii să li se pară atât de neașteptat, de dur și de rapid, încât să nici nu aibă timp să-și dea seama din ce li s-a tras.

## **LEGEA**

### **43**

## **MANIPULEAZĂ OAMENII PRIN LUCRURILE LA CARE ȚIN ȘI ÎN CARE CRED**

### **ARGUMENT**

*Dacă recurgi la manevre coercitive, vei provoca o reacție ce va sfârși prin a se întoarce împotriva ta. Trebuie să seduci oamenii, determinându-i să vrea să facă ceea ce dorești tu. Persoana sedusă devine un simplu pion loial. Seducția se bazează pe arta de a-i influența pe ceilalți din punct de vedere psihologic, manipulându-le vulnerabilitatea, învinge-le rezistența exploatându-le emoțiile, valorile și prioritățile, afecțiunile și temerile. Dacă nu ții seama de sufletul și de mintea semenilor tăi, îi vei face să te urască.*

### **ÎNCĂLCAREA LEGII**

Către sfârșitul domniei regelui Ludovic al XV-lea, toată Franța simțea o disperată nevoie de schimbare. Atunci când nepotul și succesorul acestuia, viitorul rege Ludovic al XVI-lea s-a căsătorit cu fiica de cincisprezece ani a împărătesei Maria Theresa a Austriei, francezilor li s-a părut că aveau motive să spere într-o evoluție favorabilă a evenimentelor. Tânăra mireasă, Maria-Antoaneta, era frumoasă și plină de viață. Venirea ei a schimbat numaidecât atmosfera de la curte, unde toată lumea se săturase de desfrâul regelui Ludovic al XV-lea. Până și poporul, care nici nu apucase încă să-și vadă prințesa, era pregătit s-o primească cu entuziasm. Francezii erau dezgustați de interminabilul șir de metrese ale bătrânului monarh și abia așteptau să fie supușii acestei noi regine. În 1773, când Maria-Antoaneta și-a făcut prima apariție pe străzile Parisului, mulțimea a întâmpinat-o cu aplauze și s-a îmbulzit, încântată, în jurul trăsorii ei. „Cât sunt de norocoasă”, îi scria tânăra augustei sale mame, „să mă aflu în situația de a câștiga o atât de mare afecțiune făcând atât de puțin ca s-o

merit”.

În 1774 Ludovic al XV-lea a murit și la tron i-a urmat Ludovic al XVI-lea. O dată devenită regină, Maria-Antoaneta s-a lăsat în voia plăcerilor ei predilecte: își comanda și purta toaletele și bijuteriile cele mai scumpe ce se puteau găsi, își făcea perucile cele mai complicate din câte s-au văzut vreodată – adevărate sculpturi de șuvițe, înalte de aproape un metru, și dădea, unul după altul, baluri mascate și tot felul de alte petreceri somptuoase. Exorbitante, cheltuielile pentru aceste capricii nu erau plătite niciodată. Regina trăia pe datorie și nu se interesa deloc de prețurile extravaganelor ei sau de cine îi achită cumpărăturile.

Distracția ei preferată o constituia proiectarea parcului (numit Grădina Paradisului) de la palatul Micul Trianon, situat în pădurile din preajma palatului Versailles. Parcul trebuia să fie cât mai „natural” cu putință – s-a mers atât de departe încât grădinarii au pus mușchi pe copaci și pe pietre. Ca să se amplifice efectul pastoral, regina a angajat tinere țărănuțe, care trebuiau să mulgă, pe pajiști, cele mai frumoase vaci din tot regatul; spălătorese și brânzărese îmbrăcate în costume rustice la crearea cărora ajutase ea însăși; păstori și păstorițe, păzind oi împodobite cu panglici. Când mergea să viziteze staulele, Mariei-Antoaneta îi plăcea să privească lăptăresele adunând laptele în vase de porțelan făcute în atelierele regale. Își petrecea o parte din timp culegând flori din pădurea din jurul palatului Micul Trianon sau uitându-se la „bunii păstori” care își vedeau de „muncile” lor. Toată această mică parte de lume a devenit un univers închis, complet separat de orice comunicare cu exteriorul și delimitat precis de lucrurile și persoanele ei favorite.

Cu fiecare nou capriciu, costul întreținerii Micului Trianon sporea în mod din ce în ce mai îngrijorător, între timp, în țară situația se deteriora. Foametea și nemulțumirile cuprindeau un număr crescând de oameni. Până și curtenii, izolați de viața poporului, începuseră să aibă resentimente – regina se purta cu ei de parcă ar fi fost niște copii. Pentru ea nu contau decât cei care îi erau pe plac, iar aceștia deveneau din ce în ce mai puțini. Dar Maria-Antoaneta nu își făcea griji. Nu și-a dat niciodată osteneala să citească nici măcar unul singur dintre rapoartele miniștrilor. Nu a vizitat nici una dintre regiunile țării, ca să-și apropie oamenii simpli. O dată nu s-a amestecat printre parizienii de rând și nici nu a schimbat vreo vorbă cu reprezentanții acestora. Își închipuia că, fiind regina lor, francezii aveau datoria s-o iubească, fără ca ea să fie datoare să-i iubească la rândul ei.

În 1784, regina a fost amestecată într-un scandal. Ca urmare a unei escrocherii complicate, fusese cumpărat în numele ei cel mai scump colier de diamante din Europa, iar în cursul procesului escrocilor, toată lumea a aflat despre luxul vieții de la curte. Poporul a auzit câți bani se cheltuiau pe toaletele, bijuteriile și balurile ei mascate. Au poreclit-o „doamna Deficit” și, din acel moment, Maria-Antoaneta a ajuns ținta mereu mai profundului resentiment al mulțimilor. Atunci când apărea în loja regală de la operă, publicul o întâmpina cu fluierături. S-a întors împotriva ei chiar și curtea. Nu mai era un secret că în timp ce ea risipea banii fără să stea pe gânduri, țara se ducea de răpă.

Cinci ani mai târziu, în 1789, s-a produs un eveniment fără precedent în Franța: a început revoluția. Nici acum regina nu și-a făcut griji. Părea să creadă că dacă este

lăsat să-și aibă mica sa răzmeriță, poporul se va liniști, iar ea își va putea relua viața de plăceri. Însă poporul a dat buzna în palatul Versailles, silind familia regală să-și stabilească reședința la Paris. Pentru rebeli, acesta era un triumf; pentru regină, o ocazie prielnică de a pune balsam pe rănilor pe care tot ea le provocase, de a intra în comunicare cu oamenii. Numai că Maria-Antoaneta nu învățase nimic din situația în care se afla. În perioada șederii la Paris, nu și-a părăsit niciodată palatul. Soarta supușilor ei îi era total indiferentă.

În 1792, cuplul regal a fost mutat din palat în închisoare, iar revoluționarii au proclamat oficial sfârșitul monarhiei. În anul următor, Ludovic al XVI-lea a fost judecat, condamnat și executat prin ghilotinare. Aceeași soartă o aștepta și pe regină, dar nu s-a găsit nimeni să se ridice în apărarea ei – nici prietenii de altădată de la curte, nici ceilalți suverani din restul regatelor europene, care, în fond, aveau tot interesul să arate propriilor lor popoare că revoluțiile nu dau rezultat și nu merită făcute. Nu i-a venit în ajutor nici măcar propria sa familie, deși pe tronul imperial al Austriei stătea acum fratele ei, Iosif al II-lea. Maria-Antoaneta devenise o paria. În octombrie 1793, neînțelegând nimic neregretând nimic, nici în ultima clipă de viață, a sfârșit și ea prin a îngenunchea și a-și pune gâtul sub cuțitul ghilotinei.

### **Comentariu**

Maria-Antoaneta a fost victima unei educații profund (și periculos de) greșite; din copilărie, toată lumea a răsfățat-o și a copleșit-o cu daruri. Ca proaspătă soție a viitorului rege al Franței, s-a aflat în centrul atenției generale. Nu a învățat niciodată să-i cucerească pe alții, să le facă bucurii sau să le audieze sufletul și comportamentul. Nu a fost obligată nicidecum să se străduiască pentru a obține ceva, să calculeze, să uzeze de viclenie sau de arta de a convinge. Prin urmare, ca orice om crescut în răsfăț, s-a transformat într-un monstru de insensibilitate și de egoism.

A focalizat asupra ei nemulțumirea unei țări întregi pentru că nimic nu este mai supărător decât să vezi că o persoană nu depune nici un fel de efort ca să se facă plăcută ori să te convingă, chiar dacă nu urmărește decât să te înșele. Să nu-și închipuie cineva că Maria-Antoaneta reprezintă o epocă revolută sau un tip uman rar întâlnit. Dimpotrivă – insensibili egoiști sunt astăzi mai numeroși ca oricând. Acest gen de oameni trăiesc în crisalida lor, unde se simt regi și regine cărora li se datorează atenție și afecțiune. Nu acordă nici o considerație celorlalți – îi calcă în picioare cu aceeași aroganță încăpățânată a Mariei-Antoaneta. Răsfățați și protejați excesiv în copilărie, deși adulți, continuă să creadă că totul li se cuvine; convinși că au un farmec irezistibil, nu își dau osteneala să se facă agreabili și nici să-și pledeze cauza cu blândețe și amabilitate.

### **ȘIRETLICUL LUI CYRUS**

*Cugetând în ce fel ar izbuti mai bine să-i convingă pe perși să se răscoale, (gândul lui Cyrus) l-a îndemnat să adopte planul care i s-a părut cel mai potrivit scopului său. A scris pe un sul de pergament că Astyages îl numise la comanda armatei persane; apoi i-a chemat pe perși la adunare, a desfășurat pergamentul în prezența lor, a citit cele scrise și a spus: „Acum am un ordin să vă dau: să vină fiecare*

om la paradă cu câte un foarfece de grădinărie”. Ordinul a fost executat. S-au adunat toți oamenii cu foarfecele, iar următorul ordin al lui Cyrus a fost ca pînă la lăsarea serii, să curețe o anumită bucată de pământ nedestelenită și plină de mărăcini de vreo optsprezece-douăzeci de stadii. Și acest ordin a fost executat, iar după aceea Cvrus a dat un alt ordin și anume ca oamenii să vină din nou a doua zi, după ce vor fi făcut baie. Între timp, Cyrus a adunat și a tăiat toate oile, caprele și vitele tatălui său ca să pregătească un ospăț pentru întreaga armată persană [și a adus] cel mai bun vin și cea mai bună pâine ce se puteau găsi. În ziua următoare, s-au adunat oaspeții cărora li s-a spus să se așeze pe iarbă și să petreacă. După masă, Cyrus i-a întrebat ce le-a plăcut mai mult, munca zilei dinainte sau distracția zilei de față; iar ei au răspuns că, într-adevăr, era o mare deosebire de la greutatea zilei dinainte, la desfătarea zilei prezente. Era tocmai răspunsul pe care îl aștepta Cyrus. Acesta a prins clipa potrivită și le-a vorbit deschis despre ce avea în minte. „Bărbați ai Persiei”, a spus el, „ascultați-mă: urmați-mi ordinele și veți putea să vă bucurați de o mie de desfătări ca aceasta fără să fie nevoie să vă puneți mâinile la muncă; dar dacă nu îmi ascultați ordinele, veți fi siliți să repetați truda zilei de ieri în nenumărate alte zile. Ascultați de sfatul meu și cuceriți-vă libertatea. Eu sunt omul destinat să vă elibereze și cred cu tărie că nu sunteți cu nimic mai prejos de mezi, atît în război, cît și în toate celelalte. Vă spun că acesta este adevărul. Nu zăboviți, ci aruncați neîntârziat jugul lui Astyages.” Perșii suportau cu greu situația lor de supuși ai mezilor. În sfârșit, își găsiseră un conducător și au întâmpinat cu entuziasm perspectiva libertății, [...]. În aceste împrejurări, sub conducerea lui Cyrus, perșii s-au ridicat la luptă împotriva mezilor și de atunci încolo au rămas stăpânii Asiei.

ISTORII, HERODOT, SECOLUL AL V-LEA Î. HR.

Când este vorba despre putere, atitudinile de acest gen sunt dezastruoase. Trebuie să fii mereu atent cu cei din jur, să le sondezi felul de a gândi, să-ți potrivești vorbele după ceea ce știi că îi atrage și le face plăcere. Pentru acest lucru trebuie să dispui de energie și de măiestrie. Cu cît ești mai sus, cu atît ai mai multă nevoie să rămâi în legătură directă cu inimile și cu gândurile celor de pe treptele inferioare, adică să-ți creezi acea bază de susținere datorită căreia să te menții. Fără această susținere, puterea ta va începe să se clatine și, la cea mai neînsemnată schimbare a „vântului”, cei care ar fi putut să te sprijine vor asista cu plăcere la căderea ta.

## **RESPECTAREA LEGII**

În anul 225 d. Hr., Chuko Liang, maestru în strategie și prim-sfetnic al conducătorului din regatul Shu, din vechea Chină, s-a văzut confruntat cu o situație primejdioasă. Din nord, regatul Wei dezlănțuise un atac necruțător și, fapt încă și mai primejdios, cei din Wei se aliaseră cu statele barbare din sudul regatului Shu, aflate sub conducerea regelui Menghuo. Chuko Liang trebuia să facă față întâi acestei amenințări venite dinspre miazăzi înainte de a putea să se apere de atacul dinspre miazănoapte al regatului Wei.

Pe cînd Chuko Liang se pregătea să pornească în marș către sud, ca să lupte cu barbarii, un înțelept din tabăra sa a venit și s-a oferit să-i dea un sfat. În această



regiune, a susținut el, este cu neputință să impui pacea prin forță. A continuat spunând că Liang avea probabil să-l învingă pe Menghuo, dar că îndată ce s-ar fi îndreptat spre nord ca să înfrunte armata regatului Wei, Menghuo ar fi năvălit din nou în țară. „Este mai bine să cucerești inimile”, a spus înțeleptul, „decât orașele; mai bine să te lupți cu inimile decât cu armele. Sper că vei izbuti să cucerești sufletul acestor oameni.” „Mi se pare că îmi citești gândurile”, a răspuns Chuko Liang.

După cum era de așteptat, Menghuo a atacat necruțător. Liang i-a întins o capcană și a reușit să facă prizonieri pe foarte mulți dintre soldații barbari, în frunte cu Menghuo însuși. În loc să-i pedepsească sau să-i execute pe prinși, Liang i-a despărțit de regele lor, le-a dat drumul din lanțuri, i-a ospătat și le-a oferit băutură, după care li s-a adresat după cum urmează: „Sunteți cu toții oameni drepti. Cred că aveți cu toții părinți, neveste și copii care vă așteaptă acasă. Nu încape îndoială că ei varsă acum lacrimi amare de jale pentru voi. O să vă las să plecați, ca să vă întoarceți la casele voastre, la cei dragi și să-i mângâiați.” Oamenii i-au mulțumit lui Liang cu lacrimi în ochi. Apoi acesta a trimis după Menghuo și l-a întrebat: „Dacă te eliberez, ce ai de gând să faci?” „O să-mi strâng din nou armata”, a răspuns regele, „și o să pornesc împotriva ta, într-o bătălie hotărâtoare. Dacă mă prinzi și a doua oară, o să mă înclin în fața superiorității tale.” Nu numai că Liang l-a eliberat, ci i-a dăruit și un cal cu șa cu tot. Cum ofițerii săi se întrebau, mânioși, de ce se poartă astfel, Liang le-a spus: „Pe omul acela îl pot prinde la fel de ușor cum pot să iau ceva din buzunar, însă caut să-i cuceresc inima. Când o să izbutesc, în sud pacea se va instaura ca de la sine.”

## BLÂNDA ARTĂ A CONVINGERII

*Vântul de miazănoapte și soarele se certau. Care era mai puternic? S-au înțeles să-l recunoască drept cel mai tare dintre ei pe acela care îl putea despuia pe un drumeț de veșmintele lui. Cel dintâi a încercat vântul, însă rafalele lui violente l-au făcut pe om să-și strângă și mai tare îmbrăcămintea pe lângă trup, iar când a suflat și mai aprig, frigul l-a pătruns atât de rău, încât și-a mai pus și o pelerină. În cele din urmă, vântul a ostenit și l-a lăsat pe drumeț în seama soarelui. La început, soarele a dat o căldură potrivită, care l-a îndemnat pe om să-și scoată pelerina, apoi s-a pornit să ardă tare, până când, nemaiputând să sufere arșița, acesta s-a despuiat de veșminte și s-a dus să se scalde în râul din apropiere. Convingerea este mai puternică decât forța.*

FABULE, ESOP, SECOLUL AL VI-LEA Î. HR.

Așa după cum spusese că va face, Menghuo a atacat din nou, dar propriii săi ofițeri, cu care Liang se purtase atât de frumos, s-au răsculat împotriva sa, l-au sechestrat și l-au predat acestuia. Liang i-a repetat lui Menghuo întrebarea pe care i-o mai pusese. Menghuo a răspuns că nu fusese cu adevărat înfrânt în bătălie, ci trădat de ofițerii săi, drept care va porni din nou la luptă și dacă va fi capturat pentru a treia oară, se va închina în fața superiorității lui Liang.

În cursul lunilor următoare, Liang și-a demonstrat superioritatea iar și iar, luându-l prizonier pe Menghuo a treia, a patra și a cincea oară. Cu fiecare asemenea

împrejurare, trupele acestuia deveneau tot mai nemulțumite. Liang îi trata cu mare respect, iar ei deja își pierduseră dorința de a lupta. De fiecare dată, Chuko Liang îi cerea lui Menghuo să renunțe la război, dar regele găsea mereu câte o scuză ca să refuze: ba că fusese păcălit, ba că avusese ghinion și așa mai departe, promițând din nou că, de va mai fi prins, avea să se supună fără gând de trădare. Liang îl lăsa să plece.

Când l-a capturat a șasea oară, i-a pus aceeași întrebare, iar Menghuo a răspuns: „Dacă mă iei prizonier și a șaptea oară, îți voi fi loial și nu ma voi mai răscula niciodată.” „Prea bine”, a spus Liang, „dar dacă te iau prizonier și a șaptea oară, nu te voi mai elibera”.

*Oamenii care au schimbat fața lumii nu au ajuns niciodată atât de sus influențând conducătorii, ci punând în mișcare mulțimile. Influențarea conducătorilor ține de intrigă și nu duce decât la rezultate de mâna a doua. A pune în mișcare mulțimile, însă, este atributul geniului capabil să transforme omenirea.*

NAPOLEON BONAPARTE, 1769 -1821

Menghuo și soldații săi s-au retras în ținutul Wuge, o regiune îndepărtată a regatului lor. Înfrânt de atâtea ori, regelui nu îi mai rămăsese decât o singură speranță: să obțină ajutorul regelui Wutugu din Wuge, care dispunea de o armată foarte numeroasă, alcătuită din războinici cunoscuți pentru ferocitatea lor. Ei purtau armuri făcute din împletitură de viță-de-vie muiată în păcură, care, o dată uscată, devenea imposibil de străpuns. Cu Menghuo alături, regele Wutugu a pornit în fruntea acestei armate puternice împotriva lui Liang. Acum, acest mare strateg părea să se teamă și a ordonat o retragere precipitată. Nu era însă decât o capcană: l-a atras pe inamic la strâmtoare, într-o vale îngustă, l-a înconjurat și a aprins focuri peste tot. Când flăcările au ajuns la năvălitori, întreaga lor armată a început să ardă căci din pricina păcurii, armurile erau bineînțeles, foarte inflamabile. Au pierit cu toții.

Liang a reușit să-i separe pe Menghuo și pe ai săi, ținându-i departe de dezastrul din vale, iar regele s-a văzut pentru a șaptea oară în prizonierat. După acest cumplit deznodământ, Liang nu mai suporta să-l revadă. l-a trimis un emisar care i-a spus: „Liang mi-a poruncit să vă eliberez și să vă comunic că nu aveți decât să strângeți o nouă armată, dacă puteți, și să încercați din nou să-l învingeți.” Suspinând, regele s-a prăbușit la pământ, s-a târât până la Liang, sprijinindu-se în palme și pe genunchi. A rămas acolo, la picioarele acestuia, zdrobit, apoi i-a spus: „O, mare ministru, măreția ta este măreția cerului. Noi, cei din miazăzi, nu ne vom mai împotrivi niciodată stăpânirii tale”. „Deci, acum vă supuneți?”, a întrebat Liang. „Eu, fiii mei și nepoții mei suntem adânc mișcați de nesfârșita, de viață dătătoare ta îndurare. Cum am putea să nu ne supunem?”

Liang a oferit un mare ospăț în onoarea lui Menghuo, la repus pe tronul său, i-a redat toate provinciile cucerite, aducându-le sub sceptrul său și apoi s-a reîntors în nord, neimpunându-i găzduirea unei armate de ocupație. Nu avea de gând să se mai întoarcă în ținuturile acelea – știa că nu va mai fi nevoie: Menghuo îi devenise aliatul cel mai loial și mai neclintit.

## **Comentariu**

În fața lui Chuko Liang stăteau două opțiuni: să încerce să-i zdrobească pe barbarii din sud dintr-o singură lovitură puternică, ori să dea dovadă de răbdare și de subtilitate, ca să-i atragă de partea sa, în timp. Cei mai mulți oameni puternici, mai ales dacă beneficiază și de atuul superiorității, s-ar rezezi să acționeze conform primei opțiuni, fără ca nici măcar s-o ia în seamă pe cea de-a doua. Dar cei plini de forța înțelepciunii gândesc departe: opțiunea dintâi este rapidă și ușoară, dar generează în inimile învinșilor resentimente urâte pe care timpul nu face decât să le adâncească. Resentimentele se transformă în ură. O asemenea atmosferă te ține într-o tensiune permanentă: trebuie să cheltuiești multă energie apărând ceea ce ai cucerit, până când ajungi să devii paranoic și mereu în defensivă. Opțiunea a doua, deși mai laborioasă, îți asigură liniștea lăuntrică și, în plus, îl transformă pe un dușman potențial într-un stâlp al rețelei tale de alianțe.

În indiferent ce situație conflictuală te afli, fă un pas înapoi – acordă-ți răgazul necesar ca să calculezi starea de spirit a adversarului și să i te adaptezi, exploatându-i vulnerabilitatea emoțională. Forța nu va avea ca urmare decât întărirea împotrivirii. În relațiile cu majoritatea semenilor noștri, cheia o reprezintă inima: sunt mai toți niște copii guvernați de emoții. Așadar, înmoaie-le sufletul și alternează duritatea cu blândețea. Manipulează-le temerile profunde, ca și afecțiunile profunde – familia, principiile, libertatea, etc. O dată ce i-ai zdrobit, îți vor deveni prieteni pe viață și aliați de o loialitate nezduncinată.

*Guvernele au privit oamenii ca pe o masă; dar oamenii noștri, fiind soldați din trupele neregulate, nu erau formații militare, ci indivizi. [...] Regatele se află în mintea fiecărui om.*

***Sapte stâlpi ai înțelepciunii, T. E. Lawrence, 1888 -1935***

### **VIATA LUI ALEXANDRU CEL MARE**

*[...] În această urmărire a lui Darius, care a fost atât de lungă și de chinuitoare, căci în unsprezece zile străbătuse trei mii trei sute de stadii, încât cei mai mulți dintre oameni erau istoviți și descurajați, mai ales din pricină că nu aveau apă de băut, într-o zi a întâlnit pe câțiva macedoneni care duceau pe catări burdufuri din piele de capră pline cu apă, umplute dintr-un râu din apropiere și care, văzându-l pe Alexandru suferind de sete, fiind vremea pe la amiază, au alergat la el și i-au oferit să bea apă dintr-un coif; [...] el a luat coiful și, privind în jurul său la oamenii veniți după el și care își întindeau gâtul să vadă mai bine apa, li l-a dat înapoi celor ce i-l oferiseră, mulțumindu-le, fără însă a bea: „Căci dacă beau numai eu, oamenii aceștia”, a spus el, „își vor pierde tot curajul”. Iar ei, văzându-i cumpătarea și generozitatea, l-au strigat cu toții să-i conducă înainte cu îndrăzneală și au început să dea bice cailor, spunând că nu mai sunt obosiți și că nu le mai este sete și, mai mult de atât, că nu se mai socoteau muritori de vreme ce aveau în fruntea lor un astfel de rege.*

**VIAȚA LUI ALEXANDRU CEL MARE, PLUTARH, CIRCA 46 -120 D. HR.**

## CHEILE PUTERII

În jocul puterii te vezi înconjurat de oameni care nu au absolut nici un motiv să te ajute, decât dacă este și în interesul lor să o facă. Dacă nu ești în măsură să le oferi ceva care să corespundă acestui interes, îți vor fi, probabil, ostili pentru că te vor considera un rival în plus sau încă o persoană care le răpește timpul. Cei care înving această răceală aproape generală sunt oamenii în stare să găsească cheia care desferecă inima și mintea necunoscutului, seducându-l prin ele și, eventual, pregătindu-l pentru lovitura finală. Totuși, cei mai mulți dintre noi nu învață niciodată acest aspect al jocului. Atunci când fac cunoștință cu cineva, în loc să se retragă cu un pas înapoi, ca să încerce a-și da seama ce anume caracterizează și singularizează persoana respectivă, încep să vorbească despre ei înșiși, nerăbdători să-și impună voința și prejudecățile. Fac afirmații categorice, se laudă și își etalează puterea. Poate că nici nu își dau seama, dar își creează astfel un nou dușman sau măcar un opozant, pentru că nu există nimic mai agasant decât să simți că personalitatea ta, individualitatea ta este ignorată, că felul tău de a gândi nu este băgat în seamă. Capeți senzația că nici nu exiști și nu poți să nu ai resentimente contra celui care nu te socotește decât un simplu ascultător.

Tine bine minte: Elementul cheie în demersul persuasiunii îl reprezintă îmblânzirea și apoi frângerea blândă. Sedu-i printr-o metodă dublă: manipulează-le emoțiile și mizează pe vulnerabilitatea lor intelectuală. Fii atent și la ceea ce îi individualizează (psihologia specifică), și la ceea ce au în comun cu toată lumea (reacțiile emoționale primare). Țintește emoțiile de bază – dragostea, ura, gelozia. O dată ce le reduci controlul asupra acestor trăiri emoționale devin încă și mai vulnerabili la efortul tău de a-i convinge.

Atunci când Chuko Liang a vrut să-l descurajeze pe un general important dintr-un regat inamic, care ținea să se alieze cu Ts'ao Ts'ao, dușmanul său cel mai redutabil, el nu i-a vorbit despre cruzimea acestuia și nici nu i-a adus vreo altă critică de natură morală. În loc de asta, Liang i-a sugerat că Ts'ao Ts'ao căuta de fapt să-i seducă frumoasa și tânăra soție. Lovit în plin, generalul a trecut de partea lui Liang. Și Mao Tse-tung miza întotdeauna pe emoțiile primordiale și se exprima în cuvinte dintre cele mai simple. Era un om educat și citit, dar în discursuri folosea metafore elementare, prin care dădea glas celor mai profunde neliniști ale oamenilor și îi încuraja să se elibereze și ei de frustrări. Prefera să nu se refere la aspectele teoretice ale unui program de dezvoltare, ci să le explice tuturor, în modul cel mai practic, în ce fel îi va afecta direct și concret aplicarea acestuia. Să nu crezi că metoda aceasta dă rezultat numai atunci când ai de-a face cu analfabeții sau cu cei mediocri – eficacitatea ei este generală. Suntem cu toții niște ființe pieritoare care împărtășesc nevoia de atașament și de apartenență. Stimulează această emotivitate și le vei cuceri inima.

Cea mai bună metodă este să recurgi la un gest „tare”, spectaculos, așa cum a procedat Chuko Liang când i-a ospătat și apoi i-a eliberat pe prizonierii care se așteptau la ce era mai rău. Șocul amabilității lui generoase i-a mișcat profund și le-a înmuiat inima. Fă uz de exact același gen de contrast: împinge oamenii la disperare pentru ca îndată după aceea să îi lași să respire ușurați. Dacă se așteaptă să sufere și

tu le oferi bucuria, inimile lor sunt cucerite. De fapt, orice bucurie dăruită îți aduce, de obicei, dividendele succesului, la fel cum se întâmplă și când potolești temerile oamenilor sau le promiți (și le asiguri) liniștea și securitatea.

Adeseori, ca să-ți câștigi simpatia și bunăvoința sunt suficiente gesturile simbolice. De exemplu, cele de abnegație sau sacrificiu de sine – arată că suferi și tu exact ca toți ceilalți. Ei se vor identifica cu tine, deși suferința ta este fie aparentă, fie minoră, iar a lor reală. Când vrei să intri într-un grup, fă un gest de bunăvoință, care să îți atragă, în schimb, bunăvoința grupului, pregătindu-l pentru acțiunile dure pe care le ai în vedere pentru viitor.

Pe când se bătea împotriva turcilor prin deserturile Orientului Mijlociu, în timpul primului război mondial, se pare că T. E. Lawrence a avut un soi de viziune din care a înțeles că lupta convențională își pierduse valoarea morală. Soldatul de altădată, pierdut în masa enormă a armatelor de tip tradițional ale vremii, nu era decât un pion fără însemnătate, mutat de colo până dincolo la ordinele superiorilor; Lawrence dorea să schimbe această situație. Pentru el, personalitatea fiecărui soldat reprezenta un regal ce merită și trebuie cucerit. Soldatul convins de cauza pentru care luptă, profund motivat din punct de vedere psihologic ar fi, considera el, un luptător mai puternic, mai eficient și mai creativ decât marioneta dirijată din afară și pusă să asculte orbește care era ostașul de până atunci.

Vizionarismul colonelului Lawrence este de o cu atât mai mare actualitate în epoca noastră, când există atâtea semeni ai noștri care se simt înstrăinați, dizolvați în amorful anonimatului și iremediabil suspicioși în privința oricărei forme de autoritate, ceea ce face ca orice manevre de putere prea fățișe sau prea brutale să devină contraproductive și periculoase. În loc să-i manipulezi ca pe niște pioni depersonalizați, convinge-ți adepții de justetea cauzei tale și înflăcărează-le entuziasmul pentru ea. Aceasta nu numai că te va ajuta să lucrezi mai ușor cu ei în prezent, ci te va și scuti să-ți pierzi timpul încercând să-i înșeli în viitor. Ca să reușești, este necesar să studiezi psihologia fiecăruia. Nu comite greșeala stângace de a presupune că ceea ce a dat rezultat cu o persoană, va da și cu alta. Pentru a găsi cheia cu care să le descui sufletele ca să afli cum să îi „motivezi”, fă-i să și le deschidă singuri. Cu cât vorbesc mai mult, cu atât dezvăluie mai limpede ce le place, ce nu le place – iată tot atâtea „pârghii” și „mânere” de care să-i apuci, împingi, reții.

Calea cea mai rapidă de a cuceri mintea omului este să-i arăți cât mai simplu și mai clar cu putință în ce fel o acțiune îi va fi utilă, ba chiar profitabilă. Motivația cea mai puternică este interesul personal. Cauzele mărețe ne pot seduce pentru o clipă, dar după ce înfierbântarea a trecut, precumpănește pragmatismul de bun simț – altfel, stindardul „cauzei” flutură jalnic de inutil. Temelia solidă o constituie interesul. Cel mai mare succes îl obțin „cauzele” care, sub o fațadă nobilă, ascund o chemare limpede la a scoate un profit – noblețea seduce, dar interesul personal este acela care îi determină pe oameni să treacă la acțiune.

Cei mai dotați pentru a seduce mintea semenilor noștri sunt adesea artiștii, intelectualii ori persoanele care nu sunt niște creatori, dar au o fire mai înclinată spre poezie. Motivul? Ideile sunt exprimate mai ușor prin metafore și alte imagini artistice. Iată de ce se dovedește întotdeauna înțelept să ai în buzunarul tău cel puțin un artist

sau un intelectual care să vrăjească oamenii. Regii țineau la curte o ceată întreagă de scriitori: Frederic cel Mare l-a invitat în Prusia pe Voltaire (până ce s-au certat și îndepărtat unul de celălalt), Napoleon a ținut să-l „cucerească” pe Goethe. Dimpotrivă, faptul că Napoleon al III-lea nu a știut să atragă breasla creatorilor (pe Victor Hugo l-a și exilat) a contribuit la scăderea popularității sale și, în final, la prăbușirea sa. Prin urmare, este periculos să ți-i îndepărtezi pe oamenii înzestrați cu harul exprimării – mai bine poartă-te frumos cu ei și exploatează-i.

În sfârșit, învață să nu neglijezi aspectul cantitativ. Cu cât îți asiguri un sprijin politic mai larg, cu atât ești mai puternic. Trebuie să înțelegi că un singur om dezamăgit, nemulțumit sau resentimentar pe care îl lași să plece poate declanșa un val de reacții ostile: Ludovic al XIV-lea avea grijă să se apropie și să se facă iubit până și de cel mai neînsemnat dintre cei care îl slujeau. Nu îți poți permite să încetezi „campania” nici pentru o clipă – cucerește mereu tot mai mulți susținători, la toate nivelurile societății, pentru că nu se poate să nu vină momentul în care să ai nevoie de ei.

### **Imagine:**

Gaura cheii. Oamenii ridică ziduri ca să nu te lase înăuntru. Nu încerca niciodată să îți impui prezența: zidurile se vor înmulți. Dar zidurile au uși care se deschid spre inimi și minți, iar ușile au niște găuri mici în care intră cheia. Uită-te prin gaura cheii, găsește cheia potrivită, deschide ușa și vei pătrunde în voința oamenilor fără să lași urme urâte de efracție.

### **Ultimul cuvânt:**

*Dificultățile persuasiunii constau în cunoașterea inimii celui pe care vreau să-l conving, pentru a-mi potrivi cuvintele cu ea [...] Din această cauză, cine încearcă arta persuasiunii înaintea unui tron, trebuie să observe cu atenție sentimentele suveranului de iubire și ură, temerile și dorințele lui tainice înainte de a-i cuceri inima.*

(Han-fei-tzu, filozof chinez din secolul al III-lea î. Hr. )

### **CONTRAARGUMENT**

Legea de față nu admite nici un contraargument.

## **LEGEA**

### **44**

**UTILIZEAZĂ „EFECTUL OGLINZII” PENTRU A-ȚI  
DEZARMA ȘI ÎNFURIA DUȘMANUL**

## ARGUMENT

*Oglinda reflectă realitatea, dar poate deveni și instrumentul ideal în a o distorsiona: dacă îți imiți „ca o oglindă” adversarii, reproducându-le exact gesturile, îi vei împiedica să-și dea seama de strategia ta. Efectul Oglinzii îi ridiculizează și îi umilește, silindu-i să-și iasă din fire. Când le „oglindești” sufletul, îi seduci, dându-le iluzia că le împărtășești convingerile, iar când le „copiezi” acțiunile, vor simți că le-ai dat o lecție. Puțini sunt cei care rezistă la Efectul Oglinzii.*

## EFECTE DE OGLINDĂ - Tipologie preliminară

Oglinzile au puterea de a ne tulbura. Dacă ne privim imaginea reflectată în ele, cel mai adesea nu vedem decât ceea ce vrem să vedem – eul cel mai acceptabil. Ne displace să-l cercetăm prea îndeaproape, ca să nu fim siliți să observăm ridurile și celelalte defecte. Totuși dacă ne uităm pătrunzător la „persoana” din oglindă, uneori parcă avem impresia că ne vedem așa cum ne văd ceilalți: un individ între atâția alții, mai degrabă un obiect decât un subiect și ne cam cuprind fiori de groază, de parcă ne-am privi după ce am fi ieșit din trup, din afară. Suntem noi înșine, dar și o carcasă golită de gânduri, de spirit, de sentimente, de tot ceea ce reprezintă personalitatea conștientă de sine. Brusc, devenim un lucru.

Folosind efectul de oglindă, re-creăm în mod simbolic tocmai această impresie destabilizatoare: copiem atitudinile și faptele altora pentru a-i tulbura și a-i înfuria. Văzându-se luați în râs, „clonați”, reificați, transformați într-o imagine fără suflet, se înfurie. Sau își repetă gesturile, dar ușor diferit și se simt, poate, dezarmați – le-ai reflectat fidel dorințele. Aceasta este puterea narcisistă a oglinzilor, în ambele cazuri, efectul oglinzii îți destabilizează victimele fie scoțându-le din fire, fie paralizându-le și în clipa aceea poți să le manipulezi sau să le seduci. Efectul are o mare forță întrucât acționează asupra emoțiilor primare.

În ceea ce privește puterea, distingem patru principale efecte ale oglinzii:

**Efectul de neutralizare.** În mitologia vechilor greci, Medusa, cea mai hidoasă dintre Gorgone, avea șerpi în loc de păr, o limbă lungă și despicată, dinți mari și un chip atât de respingător încât oricine o privea în față împietrea de oroare. Perseu a reușit s-o ucidă după ce și-a lustruit scutul de bronz ca pe o oglindă, pentru ca urmărind în el imaginea monstrului, să-i poată tăia capul fără a se uita la el. Dacă, în acest caz, scutul a fost un fel de oglindă, oglinda s-a transformat și ea într-un fel de scut: Medusa nu îl putea vedea pe Perseu, ci numai reflectarea propriilor ei mișcări, iar la adăpostul acestui ecran protector, eroul s-a putut strecura până la ea și a ucis-o.

Aceasta este esența efectului de neutralizare: fă exact ceea ce fac dușmanii, repetă-le acțiunile cât poți de bine și nu vor fi în stare să-și dea seama ce plănuiești – oglinda îi orbește. Strategia ce o vor folosi față de tine depinde de reacția ta caracteristică față de ei. Neutralizează-i făcând jocul imitației. Această tactică cuprinde un aspect de batjocură care îi enervează cumplit. Cei mai mulți dintre noi își amintesc din copilărie cum se „mămuțureau” între ei, tocmai cu intenția de a se necăji, repetându-și cuvintele cu exactitate și cum nu după prea multă vreme le veneau să se ia la pumni. Lucrând ceva mai subtil, ca adult, ești în măsură să-ți

destabilizezi adversarii procedând în același fel. Ascunde-ți propria strategie în spatele oglinzii, nevăzut, întinde capcane și împinge-ți rivalii să cadă în ele.

În război, această tehnică a oglinzii a fost utilizată încă din epoca lui Sun-tzu. În prezent, ea reapare în campaniile electorale. Este recomandabil să maschezi și acele situații în care nu ți-ai pregătit o strategie. Aceasta este oglinda Războinicului.

O versiune răsturnată a efectului neutralizator o constituie umbra: dublezi, ca o umbră, fiecare mișcare a adversarului, fără ca el să te observe. Uzează de tehnica umbrei ca să aduni informațiile necesare demontării strategiei lui viitoare, în momentul în care vei putea să îi blochezi acțiunea. Umbra este eficace pentru că urmărind astfel tot ceea ce fac ceilalți, obții date importante referitoare la obiceiurile lor permanente. Este o tehnică foarte potrivită pentru detectivi și spioni.

**Efectul Narcis.** Privind la o imagine oglindită de apele unei fântâni, un tânăr grec numit Narcis s-a îndrăgostit, iar când a descoperit că era propria sa imagine și că iubirea lui nu avea cum să-și găsească împlinire, disperat, s-a înecat. Problema aceasta o avem cu toții: suntem foarte îndrăgostiți de noi înșine, dar cum iubirea noastră nu are ca obiect o ființă exterioară, suntem condamnați la o veșnică insatisfacție. Efectul Narcis se bazează pe ceea ce se cheamă narcisismul nostru universal: privește adânc în sufletul celorlalți, sondează-le dorințele cele mai intime, gusturile, valorile, felul de a gândi și apoi reflectă-le, trimițând oamenilor imaginea propriei lor personalități, transformându-te într-o oglindă. Capacitatea de a le reflecta sufletul îți va da o mare putere asupra lor – s-ar putea chiar să-i faci să simtă ceva asemănător dragostei.

Este vorba, pur și simplu, despre o imitație nu fizică, ci psihologică și forța ei este imensă întrucât își bazează jocul pe nesatisfăcuta iubire de sine a unui copil. În mod normal, semenii noștri ne bombardează cu impresiile lor, experiența lor, gusturile lor. Nu fac mai niciodată efortul de a vedea lucrurile și din punctul nostru de vedere. Faptul nu numai că este agasant, ci oferă și posibilități deosebit de interesante: dacă poți arăta că înțelegi o altă persoană copiindu-i sentimentele cele mai profunde, o vei putea vrăji și dezarma, cu atât mai mult cu cât o asemenea „potrivire” este foarte rară. Nu există om în stare să reziste acestui farmec al regisirii propriei sale imagini reflectate atât de armonios în lumea exterioară, chiar dacă imaginea este contrafăcută în scopul de a-l înșela.

Efectul Narcis face minuni în relațiile de societate și de afaceri; este oglinda Seducătorului și a Curteanului.

**Efectul moral.** Puterea argumentului verbal este limitată și adeseori generează efectul contrar celui scontat. După cum remarcă Baltasar Gracián, „Adevărul este, în general, ceea ce vedem cu ochii, rareori ceea ce auzim cu urechile”. Efectul moral reprezintă metoda cea mai bună de a-ți demonstra ideile prin fapte. Pur și simplu, le dai celorlalți o lecție aplicată de „ce ție nu-ți place, altuia nu face”.

Cu alte cuvinte, „oglindești” ceea ce ai avut de suferit de pe urma lor și îi determini să înțeleagă că le plătești cu aceeași monedă. Îi faci să simtă că purtarea lor a fost neplăcută – ceea ce este mult mai bine decât să îi asurzești cu reproșurile și



lamentările care, oricum, le-ar stimula agresivitatea. Constatând direct rezultatul comportamentului lor în oglinda comportamentului tău, vor înțelege până în ultima lor fibră cât de rău procedează jignind sau pedepsind oamenii prin felul lor de a fi. Le arăți, concret, defectele de care vrei să-i silești să se jeneze etalându-le în oglindă, astfel ca ei înșiși să-și vadă greșelile și să învețe din ele. Această tehnică este utilizată în mod frecvent de educatori, psihologi și chiar de profanii care au de-a face cu comportamente dezagreabile nepremeditate. Este oglinda învățătorului. Indiferent dacă oamenii se poartă sau nu bine cu tine, este recomandabil să le „oglindești” atitudinea, ca să le exploatezi complexul de culpabilitate.

**Efectul halucinant.** Oglinzile sunt îngrozitor de înșelătoare, în măsura în care creează impresia de a reproduce lumea reală. Tu însă nu la lumea reală te uiți, ci la o bucată de sticlă care, pe deasupra, mai e și mincinoasă, fiindcă, așa cum știm cu toții, imaginea din oglindă este inversată. În cartea lui Lewis Carroll, când Alice trece prin oglindă, intră într-o lume-pe-dos – și nu numai vizual. Efectul halucinant provine din crearea unei copii perfecte a unui obiect, a unui loc nou sau a unei persoane. Copia devine un fel de substitut, de surrogat al realității cu care, de altfel, oamenii o și confundă, înșelați de aparențe. Este tehnica predilectă a escrocilor, care mimează strategic lumea reală ca să te înșele mai cu folos – o tehnică aplicabilă în orice domeniu în care se ivește necesitatea camuflajului. Aceasta ar fi oglinda înșelătorului.

#### NEGUSTORUL ȘI PRIETENUL SĂU

*A fost cândva un negustor care își dorea mult de tot să facă o călătorie lungă. Cum nu era prea bogat, și-a spus: „Ar fi înțelept ca înainte de a pleca, să-mi las o parte din avere aici în oraș, căci dacă la drum mă voi întâlni cu necazurile, să am din ce trăi când m-oi întoarce”. În acest scop, i-a încredințat unuia dintre prietenii săi un mare număr de drugi de fier, care alcătuiau partea cea mai însemnată a averii sale, dorind ca acesta să i le păstreze în timpul cât avea să lipsească de acasă. Apoi și-a luat rămas bun și s-a tot dus.*

*Nu a trecut prea mult și cum îl cam urmărise ghinionul, negustorul s-a întors în oraș și primul lucru pe care l-a făcut a fost să se ducă la prietenul său ca să-i ceară înapoi fierul. Numai că prietenul, care avea mai multe datorii, îl vânduse ca să și le plătească și i-a răspuns astfel: „Prietene, adevărul este că am pus fierul într-o încăpere bine ferecată, crezând că avea să fie în tot atâta siguranță cât și aurul meu, dar s-a întâmplat ceva ce nimănui nu i-ar fi dat prin minte să prevadă, fiindcă în încăperea aceea era un șobolan care a ros tot metalul”.*

*Făcând pe prostul, negustorul i-a răspuns: „Într-adevăr, mare nenorocire a căzut pe capul meu, dar știu din bătrâni că șobolanilor le place grozav fierul. Și eu am avut multe de tras din pricina aceasta și de aceea nici nu mă supără prea tare necazul ăsta de acum.”*

*Acest răspuns i-a făcut mare plăcere prietenului său, care s-a bucurat să audă că negustorul lua drept bună istoria cu șobolanii care îi rosese fierul și ca să-i înlăture orice urmă de bănuială, l-a poftit la cină pentru a doua zi. Negustorul a făgăduit că vine, dar, între timp, s-a întâlnit în oraș cu unul dintre copiii prietenului*

său. A luat copilul la el acasă și l-a încuiat într-o odaie. A doua zi s-a dus la cină și l-a găsit pe prietenul său foarte supărat. L-a întrebat de pricina supărării de parcă nu ar fi știut nimic despre cele întâmplate. „O, dragul meu prieten”, i-a spus omul, „te rog să mă ierți dacă nu mă vezi la fel de vesel pe cât aș fi fost de obicei într-o împrejurare ca aceasta când îmi vii în ospeție, dar mi-am pierdut pe unul din copii și, cu toate că am dat de veste prin trâmbițaș, încă nu știu ce s-a întâmplat cu el.”

„O, cât de rău îmi pare”, a răspuns negustorul, „căci ieri seara, tocmai pe când plecam din casa ta, am văzut o bufniță zburând cu un copil în gheare, dar nu știu dacă era sau nu copilul tău”. „Tu, făptură nemaivăzută de proastă și de zănatică”, a sărit prietenul, „nu te rușinezi oare să spui o minciună atât de gogonată? Cum să care o bufniță ce abia de cântărește două-trei măsuri, un băiat de treizeci de ori mai greu decât ea?”

„Păi nu înțeleg de ce te miri atât de tare”, i-a răspuns negustorul, „de parcă într-un ținut în care un șobolan poate roade un car de drugi de fier, ar mai fi neobișnuit ca o bufniță să ridice în gheare un băiat mare!”.

Auzind acestea, prietenul s-a dumirit că negustorul nu era, până la urmă, atât de prost pe cât îl crezuse, i-a cerut iertare pentru că-l înșelase, i-a dat banii cuveniți pe fier și și-a recăpătat fiul.

FABULE, PILPAY, INDIA, SECOLUL AL IV-LEA

## **EXEMPLE DE RESPECTARE A LEGII EFECTULUI OGLINZII**

### **Varianta I**

În februarie 1815, Napoleon a fugit din insula Elba, unde fusese ținut sub pază de puterile europene coalizate și s-a întors la Paris într-un marș triumfal, care i-a adus alături soldații și cetățenii din toate straturile societății franceze. O dată reînscăunat împărat, în luna martie, a devenit limpede că situația țării se deteriorase grav. Franța era secătuită de resurse, nu avea nici un aliat, iar cei mai importanți dintre miniștri îl părăsiseră sau plecaseră chiar în străinătate. Dintre oamenii din vechiul regim nu îi mai rămăsese decât fostul său ministru al poliției, Joseph Fouché.

În anii domniei sale precedente, Napoleon îi încredințase toate misiunile neplăcute, dar nu ajunsese să-l înțeleagă. Deși avea un serviciu de informații care îi supraveghea pe absolut toți miniștrii, ca să dispună oricând de un atu împotriva lor, despre Fouché nu știa nimic compromițător. Dacă i se arătau suspiciuni, acesta nu se supăra, nu lua acuzațiile cu titlu personal, ci se supunea, pleca fruntea, surâdea și, asemenea cameleonului, își schimba „culoarea” opiniilor în funcție de împrejurări. La început, această versatilitate i se părise agreabilă dacă nu chiar fermecătoare, dar, după o vreme, a devenit frustrantă, fiindcă Napoleon se simțea întrucâtva depășit de acest om insesizabil. S-a întâmplat ca, într-un moment sau altul, să-și concedieze toți miniștrii importanți din cabinet – de Fouché însă, nu s-a atins niciodată. Și așa, din nou la putere și în nevoie de sprijin, în 1815 Napoleon nu a avut de ales: l-a reconfirmat pe Fouché în vechea sa funcție de ministru al poliției.

*Când ai ajuns la încleștarea luptei cu dușmanul și îți dai seama că nu poți înainta, trebuie să te lași „absorbit de el, să devii una cu el. Dacă tu și dușmanul*

*sunteți încleștați în luptă, poți să-l învingi folosind tehnica potrivită. [...] Adeseori obții o victorie hotărâtoare datorită avantajului ce ți-l dă știința ta de a te lăsa „absorbit” în dușmanul tău, pe câtă vreme dacă te desprinzi de ei, ți-ai pierde șansa să învingi.*

*CARTEA CELOR CINCI INELE, MIYAMOTO MUSASHI, JAPONIA, SECOLUL AL XVII-LEA*

După câteva săptămâni, spionii i-au spus că era bănuț de a păstra legătura secretă cu miniștrii țarilor coalizate, inclusiv cu Metternich, cancelarul Austriei. Temându-se de trădarea celui mai valoros colaborator ce îi mai rămăsese, împăratul trebuia să afle care era adevărul înainte de a fi prea târziu. Nu putea să-l chestioneze direct – Fouché știa să se arate mai alunecos ca un țipar. Prin urmare, avea nevoie de dovezi.

Un prim succes în acest sens a prins contur în aprilie, când poliția secretă privată a lui Napoleon I-a capturat pe un aristocrat vienez venit la Paris ca să-i transmită lui Fouché anumite informații. După ce a ordonat să fie adus înaintea lui, împăratul l-a amenințat cu moartea prin împușcare dacă nu face mărturisiri complete. Omul a sfârșit prin a ceda nervos și a recunoscut că îi predase ministrului poliției o scrisoare din partea lui Metternich. Se pare că scrisoarea fusese scrisă cu cerneală invizibilă și că stabilea o întâlnire secretă la Basel, între niște agenți cu împuterniciri extraordinare. Ca urmare, Napoleon a luat măsuri ca la întâlnirea astfel programată să se infiltreze și un spion al său. Dacă Fouché plănuia într-adevăr să-l trădeze, avea să-l prindă în flagrant delict de duplicitate și să-l trimită la spânzurătoare. Împăratul aștepta cu mare nerăbdare reîntoarcerea spionului său, dar, spre marea sa uimire, după câteva zile, acesta a venit să-i raporteze că nimic din ceea ce auzise la Basel nu îl implica pe ministrul poliției. Mai mult decât atât, înțelesese că ceilalți agenți îl suspectau că îi înșală pe ei și că făcuse din capul locului numai jocul lui Napoleon. Împăratul nu a crezut nici o clipă că acesta ar fi fost adevărul – era sigur că Fouché i-o luase înainte o dată în plus.

În cursul dimineții următoare, ministrul s-a prezentat la palat și a spus, în treacăt: „Apropo, sire, nu v-am spus că acum câteva zile am primit o scrisoare din partea lui Metternich; am atât de multe lucruri la care să mă gândesc în acest moment, încât amănuntul acesta mi-a ieșit din minte cu totul. În plus, emisarul trimis de el a omis să-mi dea praful acela cu care scrisul cu o astfel de cerneală devine vizibil... Iată, în sfârșit, scrisoarea, sire”. Convins că Fouché se joacă cu el, Napoleon a explodat: „Fouché, ești un trădător! Ar fi trebuit să te fi trimis la spânzurătoare.” A continuat să-l mustre cu asprime, dar nu avea cum să-l demită fără dovezile trădării. Fouché nu a făcut decât să-și exprime uimirea deși probabil că îi venea să surâdă, pentru că, de fapt, jocul său fusese un joc al oglinzii.

### **Comentariu**

Fouché știa prea bine că, de ani întregi, Napoleon se menținea la putere și datorită faptului că îi spiona pe toți cei din jur, zi și noapte. În ceea ce îl privea, ministrul poliției supraviețuise acestui joc punându-și propriii săi spioni să-i spioneze pe spionii împăratului, pentru a neutraliza orice acțiune a acestuia împotriva sa. În cazul întrunirii de la Basel, Fouché a răsturnat situația: cunoscându-l pe agentul dublu

trimis de Napoleon, a aranjat lucrurile de așa manieră încât să pară că, asemenea acestuia, și el era un agent dublu loial împăratului.

Fouché a acumulat putere și a progresat în carieră de-a lungul unei perioade istorice de mari frământări tocmai aplicând celor din preajma sa tehnica „oglinirii”. În timpul Revoluției franceze, a fost iacobin, adică radical; după regimul Terorii, a devenit republican moderat, iar o dată cu ascensiunea lui Napoleon, bonapartist înflăcărat, mai ales că împăratul l-a ridicat la rangul de duce de Otranto. Din moment ce Napoleon se hotărâse să scormonească în noroi ca să aibă cu ce-și împrășca dușmanii, Fouché își luase măsuri să nu rămână nici el dezarmat, adunând informații compromițătoare atât în legătură cu împăratul, cât și cu restul celor din jurul său. Acest lucru i-a permis să anticipeze proiectele și dorințele stăpânului său, astfel încât să i le îndeplinească înainte ca acesta să și le fi exprimat. Mascându-și acțiunile prin strategia oglinzii, ministrul a reușit, în plus, să pună la cale și manevre ofensive, fără să se lase prins asupra faptului.

După cum se vede, puterea efectului „oglinirii” celorlalți este considerabilă: întâi, le dai oamenilor impresia că le împărtășești idealurile, gândurile, țelurile. Apoi, în cazul când te bănuiesc de joc dublu, oglinda te protejează, împiedicându-i să-ți înțeleagă strategia. În sfârșit, toate acestea îi vor înfuria și destabiliza. Făcând jocul „dublării” îi dezarmezi, îi privezi de dreptul la inițiativă, îi obligi să se simtă neputincioși. În afară de aceasta, ai avantajul de a alege exact în ce moment și în ce fel îi destabilizezi – ceea ce constituie o altă cale largă ce te va duce direct la putere. Oglinda te ajută și să economisești energie mentală: făcând ecou mișcărilor celorlalți, îți acorzi șansa de a te gândi pe îndelete la propria ta strategie.

#### VULPOIUL SI BARZA

*Într-o zi, domnul Vulpoi s-a hotărât să fie galanton și s-o invite la masă pe bătrâna doamnă Barză. Cina nu a fost complicată căci, zgârcit ca întotdeauna, nu a cerut mâncăruri alese, ci un terci lung de ovăz. Într-o clipă, glumețul nostru și-a și golit farfuria, în vreme ce musafirul său, căutând prin ea cu ciocul, nu a putut mânca nimic.*

*Ca să se răzbune pentru această farsă răutăcioasă, barza l-a invitat și ea pe vulpoi la cină, săptămâna următoare. „Cu plăcere”, a răspuns el. „Când este vorba de prieteni, orgoliul nu contează.” Punctual, în ziua cu pricina a dat fuga la casa gazdei și a început pe dată să laude tot ce vedea: „Ce bun gust! Ce eleganță! Iar mâncarea – tocmai cum trebuie!”*

*S-au așezat la masă nerăbdători să le savureze (căci vulpile sunt mâncăcioase) și altfel decât după mireasma delicioasă. Carnea era mărunțită bine și – așa îi trebuia vulpoiului! – servită în ulcioare cu un gât lung și îngust. Barza a mâncat pe săturate, vârandu-și ciocul în ulcior, însă botul vulpoiului, pas să încapă.*

*Acesta a trebuit să se întoarcă în vizuina lui cu burta goală, coada între vine și urechile pleoștite, roșu la față de necaz ca orice vulpe prinsă pe lângă găini.*

FABULE ALESE, JEAN DE LA FONTAINE, 162L-1695

#### **Varianta a II-a**

Pe la începutul carierei sale politice, ambițiosul om de stat și general atenian

Alcibiade (450 – 404 î. Hr) a inventat o „armă” formidabilă, care avea să-l ajute să devină foarte puternic: le descoperea starea de spirit și gusturile oamenilor cu care avea de-a face și apoi își potrivea cu atenție faptele și vorbele în așa fel încât să oglindească cele mai tainice dorințe ale acestora. Îi seducea pe toți dându-le impresia că îi considera superiori oricăror alții și că visul său era să îi ia drept exemplu sau să-i ajute să-și realizeze ei înșiși visele. Puțini puteau rezista la un asemenea „farmec”.

Cel dintâi care s-a lăsat vrăjit a fost filosoful Socrate. Alcibiade reprezenta contrariul idealului său de simplitate și integritate morală: tânărului îi plăcea luxul și era complet lipsit de principii. Totuși, ori de câte ori îl întâlnea pe filosof, îi prelua ca într-o oglindă sobrietatea, arătându-se cumpătat la masă, însoțindu-l în lungi plimbări pe jos și nediscutând decât despre filosofie și virtute. Socrate nu fusese însă orbit cu lotul de această purtare – cunoștea ce fel de viață ducea Alcibiade, ceea ce l-a făcut cu atât mai vulnerabil la un raționament de natură să-i flateze orgoliul: Numai în prezența mea izbuteste tânărul acesta să fie virtuos, își spunea el. Numai eu am puterea de a-l influența în bine. Gândurile de acest fel l-au amestecat întrucâtva pe Socrate, care a devenit susținătorul fervent al tânărului și, într-o zi, a mers într-atât de departe încât și-a riscat viața ca să i-o salveze pe a lui.

Atenienii îl socoteau pe Alcibiade oratorul lor cel mai ilustru, pentru că acesta avea extraordinara capacitate de a „prinde” starea de spirit și aspirațiile celor ce îl ascultau și, preluându-le, știa să le vorbească tocmai despre ceea ce îi interesa și își doreau. Discursurile lui cele mai frumoase au fost cele în care pleda pentru invadarea Siciliei, campanie care, considera el, avea să aducă Atenei o mare bogăție, iar lui, o glorie nepieritoare, în fond, aceste discursuri dădeau glas setei de cuceriri ce însuflețea tineretul atenian sătul să trăiască doar cu amintirea eroică a trecutului, dar reflectau și nostalgia celor mai bătrâni, cărora le plăcea să evoce epoca victoriilor obținute de greci împotriva perșilor și cea în care Atena deschisese drumul creării unui imperiu. Astfel, după nu prea mult timp, toți atenienii visau să cucerească Sicilia. Planul lui Alcibiade a fost aprobat și el însuși a fost numit la comanda expediției.

### SCRISOAREA FURATĂ

*Când vreau să aflu cât e de deștept sau de prost, câte e de bun sau de ticălos cineva, sau ce anume gândește în acea clipă, îmi alcătuiesc în așa fel chipul încât să semene cât se poate de bine cu expresia feței lui și apoi aștept să văd ce gânduri sau ce sentimente se trezesc în mintea sau în inima mea, care să se potrivească acelei expresii.*

EDGAR ALLAN POE, 1809 – 1849

Pe când era plecat în campania de cucerire a Siciliei, câțiva atenieni l-au învinuit de profanarea unor statui sacre și au adus, în acest sens, anumite dovezi mincinoase. Alcibiade știa că dacă se întoarce la Atena, dușmanii săi nu aveau să pregete în a-l executa și, în ultima clipă s-a hotărât să dezerteze, a abandonat flota și s-a dus să ceară adăpost la dușmanul cel mai înverșunat al Atenei, adică în Sparta. Spartanii l-au întâmpinat cu bucurie pe acest mare om, dar îi cunoșteau reputația și ezitau, ca nu cumva bucuria dintâi să se transforme în silă. Alcibiade iubea luxul, iar poporul

războinic al Spartei prețuia mai mult decât orice austeritatea. Oamenii se temeau că atenianul avea să le corupă tineretul. Spre marea lor ușurare, acest Alcibiade care a sosit la ei nu era deloc așa cum se așteptaseră: părul îi stătea în neorânduială (ca și al lor), se îmbăia în apă rece, mânca pâinea și fiertura neagră pe care le mâncau și ei și purta haine simple. Pentru spartani, acest lucru nu putea însemna decât că atenianul ajunsese la concluzia că felul lor de viață era superior celui din cetatea sa. Mai mult, l-au considerat pe Alcibiade superior chiar spartanilor, întrucât el alesese singur să devină spartan, pe câtă vreme ei, ceilalți, se născuseră acolo, drept care i-au acordat onoruri fără egal. Au căzut sub vraja lui și i-au conferit o putere foarte mare. Din păcate, atenianul nu știuse niciodată să-și domolească farmecul: a reușit să o seducă pe soția regelui Spartei și a lăsat-o însărcinată. Când a izbucnit scandalul, o dată mai mult Alcibiade a trebuit să se salveze cu fuga.

S-a refugiat la perși, unde a trecut iute de la simplitatea spartană la stilul de viață opulent al Orientului, la care s-a adaptat imediat, sub toate aspectele. Bineînțeles, perșii s-au simțit enorm de flatați să vadă că un grec, o personalitate de talia lui Alcibiade preferă țara lor propriei sale patrii și l-au copleșit și ei cu onoruri, moșii, funcții. Seduși de efectul oglinzii, nu au avut cum să observe că sub scutul ei, atenianul făcea joc dublu: îi sprijinea în secret pe concetățenii săi în războiul lor cu spartanii, urmărind să-și recapete dreptul de a se întoarce la Atena, lucru ce și-l dorea cu ardoare și pe care l-a obținut în 408 î. Hr., când atenienii l-au primit înapoi cu brațele deschise.

### **Comentariu**

La începutul vieții sale publice, Alcibiade a făcut o descoperire care i-a modificat total viziunea asupra puterii. Era un om cu o personalitate plină de culoare și de forță, însă dacă încerca să-și susțină cu tărie ideile, îi convingea pe câțiva și, în același timp, îi transforma în dușmani pe mult mai mulți alții. Astfel, tânărul Alcibiade a ajuns la concluzia că asupra mulțimilor nu poți căpăta ascendent impunându-le „culoarea” ta, ci, asemenea unui cameleon, absorbind-o pe a lor. Îndată ce oamenii se vor lăsa cuceriiți, înșelătoriile pe care le plănuia el le vor rămâne cu totul invizibile.

Trebuie să înțelegi: Fiecare dintre noi trăiește în crisalida propriului său narcisism. Atunci când încerci să-ți impui punctul tău de vedere, eul tău, ridici un zid – ceilalți vor reacționa prin refuz, respingere, rezistență. În schimb, dacă devii oglinda în care să-și vadă propriile idei, îi seduci cu înseși armele lor, prin propriul lor narcisism. Vor privi în tine, la copia sufletului lor. Tu alcătuiești această imagine falsă și, după ce i-ai vrăjit, dobândești o mare putere asupra lor.

Merită să remarcăm, totuși, că există și unele riscuri în utilizarea oglinzii. În prezența lui Alcibiade, oamenii se simțeau mai „mari”, ca și cum eul lor se amplificase, dar după plecarea sa, căpătau impresia că sunt goliți și reduși la micime, iar când îl vedeau „oglundind” pe alții, complet diferiți, cu aceeași „fidelitate” de mai înainte, nu numai că sufereau din cauza unei reveniri la dimensiunile lor modeste, ci se considerau și trădați. Exagerând în aplicarea tehnicii oglinzii, atenianul a făcut popoare întregi să se simtă înșelate și de aceea a fost silit mereu să fugă dintr-o tabără într-alta. Într-adevăr, pe spartani i-a supărat atât de tare, încât, până la urmă, l-

au ucis. Alcibiade a mers mult prea departe. Oglinda Seducătorului trebuie folosită cu discernământ și cu prudență.

#### LORENZO DE MEDICI ÎL CUCEREȘTE PE PAPĂ

*Lorenzo nu pierdea nici un prilej ca să-și sporească respectul pe care papa Inocențiu ajunsese să i-l poarte și să-i câștige prietenia, iar dacă acest lucru era posibil, chiar afecțiunea. Și-a dat osteneala de a căuta să afle gusturile papei și să i le satisfacă, i-a trimis [...] butoaie cu vinul său preferat. [...] i-a trimis scrisori pline de curtenie și de măguliri, în care, atunci când papa era bolnav, îl asigura că îi împărtășește suferințele ca și cum ar fi ale sale și îl încuraja cu afirmații revigorante, de pildă, că „un papă este ceea ce vrea el să fie” și [în care] își menționa, ca din întâmplare, propriul său punct de vedere asupra cursului pe care ar trebui să-l urmeze politica pontificală. Inocențiu a fost încântat de atențiile lui Lorenzo și convins de argumentele sale. [...] într-adevăr, a ajuns să-i împărtășească părerile într-așa o măsură, încât, după cum se exprima nemulțumit ambasadorul ferrarez, „papa doarme cu ochii lui Lorenzo Magnificul”.*

*FAMILIA DE' MEDICI: ASCENSIUNEA ȘI DECĂDEREA EI, CHRISTOPHER HIBSERT, 1980*

#### **Varianta a III-a**

În 1652, de puțin timp rămasă văduvă, baroana Mancini s-a mutat cu toată familia de la Roma la Paris, unde putea conta pe influența și protecția fratelui ei, cardinalul Mazarin, primul ministru al Franței. Patru dintre cele cinci fiice ale baroanei au uimit curtea cu frumusețea și spiritul lor. Aceste fermecătoare fete, nepoatele cardinalului, au fost numite „mazarinete” și nu a durat mult până li s-au acordat unele dintre cele mai importante slujbe de la palat. Cea de-a cincea, Maria Mancini, nu împărtășea norocul surorilor ei, pentru că nu avea nici frumusețea, nici grația lor, iar ele, asemenea propriei lor mame și, până la urmă, chiar a cardinalului, ajunseseră s-o urască pentru că strica imaginea unei familii de oameni frumoși. Au încercat s-o convingă să intre într-o mănăstire, unde le-ar fi adus mai puține neajunsuri, dar fata a refuzat. În schimb, s-a apucat să studieze cu seriozitate latina și greaca, să-și perfecționeze franceza și să-și dezvolte aptitudinile muzicale. În rarele împrejurări când familia îi permitea să frecventeze curtea, s-a deprins să fie o ascultătoare atentă, în stare să cântărească oamenii după slăbiciunile și dorințele lor ascunse, iar când, în 1657 l-a întâlnit, în sfârșit, pe viitorul rege Ludovic al XIV-lea, care pe atunci avea doar șaptesprezece ani, cu unul mai puțin decât ea însăși, Maria s-a hotărât să facă în ciuda surorilor, mamei și unchiului ei – trebuia să găsească un mijloc de a-l cuceri pe prinț, de a-l determina să se îndrăgostească de ea.

*Wittgenstein avea darul extraordinar de a ghici gândurile oricărei persoane cu care stătea de vorbă, în timp ce interlocutorul său se străduia din greu să-și traducă ideile în cuvinte, Wittgenstein percepea sensul și îl exprima în locul său. Această putere a sa care, uneori, părea supraomenească, se explică, sunt convins, prin propriile sale cercetări îndelungate și neîntrerupte.*

*LUDWING WITTGENSTEIN – O BIOGRAFIE, NORMAN MALCOM, 1958*

Părea o imposibilitate pentru o fată atât de urâtă, dar ea îl studiasse bine. Remarcase că frivolitatea surorilor ei nu îi era pe plac și simțise că intrigile și urzelile din jurul lui îl dezgustau profund. Îi ghicise firea romantică – viitorul rege citea scrierile de aventuri ale vremii, ținea neapărat să meargă în fruntea armatei, avea idealuri nobile și nutrea o adevărată pasiune pentru glorie. Curtea nu îi oferea nici un fel de stimulent în aceste gânduri și vise – nu era decât un mic univers prozaic și superficial care îl plictisea.

Maria și-a dat seama că pentru a cuceri inima prințului, trebuia să construiască o oglindă în stare să răsfrângă fanteziile și aspirațiile lui tinerești. A început prin a citi aceleași povestiri, poeme și piese de teatru eroice pe care știa că le devorează și Ludovic. Atunci când acesta i-a adresat cuvântul, a constatat, spre marea sa satisfacție, că tânăra vorbea despre lucrurile care îi înflăcărau și lui sufletul. Nu despre cutare modă sau cutare nou subiect de cleveteală, ci despre iubirea cavaleriească, faptele minunate ale cavalerilor renumiți, noblețea vechilor stirpe regești. Maria i-a hrănit nevoia de glorie, creând imaginea acelui monarh generos și luminat asemenea căruia Ludovic putea năzui să devină, cu alte cuvinte, i-a stârnit imaginația.

*Medicul ar trebui să fie opac față de pacienții săi și, ca o oglindă, să nu le arate nimic în afară de ceea ce îi arată ei lui.*

SIGMUND FREUD, 1856 – 1939

Pe măsură ce petrecea din ce în ce mai mult timp în compania Mariei, a devenit limpede că viitorul Rege Soare se îndrăgostise de ultima persoană la care s-ar fi așteptat curtea. Spre groaza mamei și surorilor ei, acesta o copleșea cu atenții: o lua cu el în exercițiile militare și le arăta tuturor că vrea să o așeze în locul de unde îl putea urmări plecând în campanie. Îi promisese chiar să o ia de soție și să facă din ea regina Franței.

Însă Mazarin nu ar fi îngăduit niciodată ca regele să se căsătorească cu nepoata sa, adică o femeie care nu îi aducea țării nici un avantaj de natură politică sau militară. Ludovic trebuia să ia de soție o prințesă spaniolă sau austriacă. În 1658, acesta a cedat în fața presiunilor și a acceptat să se despartă de prima sa iubire. A făcut-o cu profund regret, iar spre sfârșitul vieții a recunoscut că nu iubise nici o femeie cu intensitatea cu care o iubise pe Maria Mancini.

### **Comentariu**

Maria Mancini a jucat la perfecție jocul seducției. Mai întâi, a făcut un pas înapoi ca să-și studieze prada. Seducătorii dau greș adeseori tocmai pentru că neglijează această primă etapă și se arată prea agresivi. Faza inițială trebuie întotdeauna să fie retragerea. Studiindu-l pe Ludovic de la distanță, fata a sesizat ce anume îl deosebea de restul curtenilor: idealurile nobile, firea visătoare, disprețul superior față de intrigile politice meschine. Pasul ei următor l-a constituit realizarea oglinzii în care tânărul să vadă răsfrângându-se propriile sale aspirații, imagine în trăsăturile căreia să se întrezărească pe sine cel ce ar putea deveni un rege semizeu.



Oglinda a îndeplinit mai multe funcții: i-a măgulit viitorului rege orgoliul, înfățișându-i un dublu pe care să-l contemple; i-a dat impresia unei concentrări exclusive asupra sa, sugerându-i că Maria trăia numai pentru el – înconjurat fiind de o ceată de curteni intriganți, care își urmăreau în primul rând interesul propriu, Ludovic nu putea să nu fie impresionat de un asemenea devotament; în sfârșit – oglinda Măriei i-a conturat un ideal spre care să aspire – idealul nobilului cavaler din literatura medievală. Pentru o natură pe cât de visătoare, pe atât de ambițioasă, nimic nu era mai fascinant decât ideea de a avea pe cineva care să-i ofere o imagine idealizată. De fapt, Maria Mancini a fost creatoarea conceptului de „Rege-Soare” și ulterior, monarhul a recunoscut ce rol enorm jucase ea în modelarea personalității lui strălucitoare.

Aceasta este puterea oglinzii Seducătorului: reproducând imaginea idealurilor și preferințelor persoanei dorite, se face dovada atenției trezite de aceasta și de psihologia sa – o atenție cu mult mai fermecătoare decât orice abordare agresivă. Identifică aspectele ce îl singularizează pe omul pe care vrei să-l cucerești și apoi pune-i în față oglinda în luciul căreia să le regăsească. Hrănește-i fanteziile de putere și mărire răsfrângându-i idealurile – nu îți va rezista.

#### **Varianta a IV-a**

În 1538, o dată cu moartea mamei sale, țarina Elena, băiețașul de opt ani care avea să devină țarul Ivan al IV-lea cel Groaznic a rămas singur. De-a lungul următorilor cinci ani, a învățat multe despre nobilimea rusă din preajma sa și a văzut în ce teroare ținea poporul. Din când în când, ca să-și bată joc de micul prinț, boierii de la curte îi puneau pe cap coroana, îi dădeau în mână sceptrul și îl așezau pe tron. Dacă băiatul își legăna picioarele care încă nu îi ajungeau la podea, îl luau pe sus, râzând, și-l treceau de la unul la altul, ca pe un obiect, făcându-l să simtă cât era de neajutorat în comparație cu ei.

La vârsta de treisprezece ani, Ivan a dat prima dovadă de îndrăzneală: a poruncit să fie omorât cel dintâi dintre nobilii aceștia atât de puternici și s-a hotărât să-și asume răspunderea domniei. Vreme de câteva zeci de ani, țarul a continuat să lupte cu boierimea care, la rândul ei, a continuat să-l înfrunte. Către 1575, încercările sale de a introduce reforme și de a-și ține la respect dușmanii au ajuns să-l epuizeze. Poporul suferea cumplit din cauza neîncetărilor războaie, a regimului de teroare al zbirilor țariști și a mereu neîngenuncheaților nobili tiranici. Hotărârile țarului erau sabotate de propriii săi miniștri. Ivan părea să se fi săturat de luptă. În 1564, renunțase, în mod temporar, la putere și își silist supușii să-l implore să revină. Acum, după unsprezece ani de la acea dată, a făcut un pas mai departe și a abdicat.

De succesiune se ocupase din vreme și îl pregătise pentru domnie pe unul dintre generalii săi, Simeon Behbulatovici. Dar, deși Behbulatovici se creștinase nu cu mult timp în urmă, prin naștere era tătar, iar aducerea sa pe tron constituia o jignire adâncă la adresa rușilor, care socoteau că tătarii sunt o seminție inferioară de păgâni. Cu toate acestea, Ivan le-a poruncit supușilor săi de rând și de neam deopotrivă să-i jure credință noului țar, iar în vreme ce acesta s-a mutat în Kremlin, el însuși s-a dus să trăiască într-o casă modestă la periferia Moscovei, de unde venea, din când în când,

în vizită la palat, se înclina înaintea tronului, stătea printre boieri și, cu umilință, îi solicita țarului un hatâr sau altul.

Cu timpul, lumea a început să înțeleagă că Simeon era un fel de dublură a lui Ivan: se îmbrăca asemenea lui, se purta ca el, dar, de fapt, nu avea nici o putere reală din moment ce nimeni nu-i dădea ascultare cu adevărat. Boierii suficient de bătrâni ca să-și mai amintească felul în care își bătuseră joc de micul Ivan așezându-l pe tron au priceput înțelesul situației: cândva, îl făcuseră să se simtă un monarh de bălci, căruia nu i se supune nimeni, iar acum țarul le repeta batjocura ca într-o oglindă, înscăunând pe propriul său tron un alt monarh de bălci, în fața căruia să-i facă să se închine.

Ivan i-a silit pe ruși să privească în această oglindă vreme de doi ani. Voia să le spună prin ea: jeluirile și nesupunerea voastră m-au făcut să ajung un țar fără putere adevărată și de aceea vă dau acum imaginea unui țar fără putere adevărată. Nu mi-ați arătat respect, nici eu nu vă arăt respect, iar Rusia nu are decât să fie ținta batjocurii lumii întregi. În 1577, boierii pedepsiți au venit pentru a doua oară la Ivan ca să-l roage, în numele poporului său, să se întoarcă pe tron, ceea ce el a și făcut. A domnit încă șapte ani, până la moartea sa, survenită în 1584, dar în tot acest timp comploturile, jeluirile, nemulțumirile și criticile au dispărut o dată cu „țarul” Simeon,

### **Comentariu**

După ce, în 1564, amenințase cu abdicarea, lui Ivan i se recunoscuse puterea absolută. Treptat, însă, această putere a început să fie ciuntită, primind lovituri din partea tuturor: nobilimea, clerul, guvernul. Toți doreau să-și extindă controlul. Războaiele din afară istoviseră țara, conflictele interioare se agravasera, iar încercările țarului de a pune lucrurile în ordine se izbiseră de un zid de dispreț. Rusia se transformase, parcă, într-o clasă gălăgioasă, plină de elevi obraznici, care nu se sfiesc să-i rădă în nas profesorului. Dacă acesta ridică vocea să protesteze, hărmălaia devine și mai asurzitoare. În această situație, Ivan s-a hotărât să le plătească recalitrantilor cu exact aceeași monedă și să le dea o lecție. Ca să-și atingă scopul, și-a construit o oglindă: Simeon Behbulatovici.

După doi ani în care tronul fusese ținta ridiculizării și a dezgustului general, poporul rus și-a însușit lecția. Doreau reîntoarcerea țarului și i-au arătat respectul și supunerea cuvenite unui monarh. Până la sfârșitul domniei, Rusia și Ivan s-au înțeles cât se poate de bine.

Trebuie să înțelegi că oamenii sunt prizonierii propriilor lor obiceiuri, propriului lor fel de a fi. Dacă te plângi de lipsa lor de sensibilitate, deși par să te înțeleagă, nu izbutești să ajungi în sufletul lor și vor reacționa printr-o împotrivire și mai încăpățânată. Scopul puterii este însă tocmai înfrângerea acestei împotriviri de care te lovești. În acest sens, ai nevoie de unele stratageme, de exemplu aceea a lecției date oponentilor.

În loc să te ciorovâiești cu oamenii, mai bine creează o oglindă în care să-și vadă comportamentul. Astfel nu vor avea de ales decât între a te ignora și a începe să se gândească. Dar chiar dacă te ignoră, tot ai reușit să sădești în subconștientul lor o sămânță care va încolți mai târziu. În treacăt fie spus, atunci când le prezinți imaginea reflectată a propriei purtări, nu te jena să mai adaugi și câte o trăsătură de penel

caricaturală, ușor exagerată, așa cum a procedat și Ivan cu înscăunarea unui tătar în Rusia pravoslavnică – puțină picanterie le va deschide ochii și așa vor vedea mai bine ridicolul propriilor lor fapte.

### **Varianta a V-a**

Unul dintre pionierii psihoterapiei strategice, doctorul Million H. Erickson, obișnuia să-și educe pacienții într-o manieră forte dar indirectă, bazată pe valorificarea efectului oglinzii, și anume prin realizarea unei analogii care să-i ajute să ajungă singuri la concluzia convenită și, deci, să evite reacția de rezistență la schimbare. De exemplu, ocupându-se de terapia cuplurilor cu probleme sexuale, doctorul Erickson a constatat că procedeul tradițional al discuției directe cu și dintre soți, discuție din care terapeutul să sesizeze aspectele problematice, nu făcea decât să amplifice rezistența partenerilor acestor pacienți și să agraveze disensiunile. În loc de așa ceva, doctorul Erickson îi atrăgea pe cei doi în discuții străine de problema sexului, abordând adesea subiecte anodine, în care identifica analogii cu conflictul lor sexual.

La prima ședință terapeutică, perechea discuta despre obiceiurile alimentare, mai ales cu referire la masa de seară. Soția prefera o abordare mai decontractală a momentului respectiv – un aperitiv, o băutură, apoi un singur fel principal, totul în ritm așezat, civilizat. Aceasta părea să-l irite pe soț, care prefera să se așeze la masă imediat și să atace direct felul principal, într-o porție cât mai substanțială. Pe măsură ce conversația continua, cuplul începea să întrevadă o paralelă între comportamentul la masă și comportamentul în pat. În momentul în care sesizau conexiunea, doctorul Erickson schimba însă subiectul, evitând cu grijă să aducă vorba de problemele sexuale.

Cei doi pacienți își închipuiau că terapeutul încerca doar să-i cunoască și că de adevăratele lor dificultăți avea să se ocupe în ședința următoare. Dar la sfârșitul acestei prime întâlniri, doctorul Erickson le-a recomandat ca la o cină, peste câteva zile, să se străduiască să găsească o cale de mijloc; soția să mănânce pe îndelete și mai „ușor”, așa cum își dorea, și să aibă și timpul pentru aperitiv, iar soțul, să se bucure de mâncărurile consistente care îi plăceau. Fără să-și dea seama de ceea ce le cerea terapeutul, pacienții au intrat în „oglinda” problemei lor, rezolvându-și singuri dificultățile de adaptare reciprocă și au încheiat seara exact așa cum sperase acesta, adică reluând în „oglinda” dormitorului dinamica ameliorată a sufrageriei.

Atunci când aborda cazuri mai grave, de pildă cel al fictivului univers-oglină al unui schizofren, doctorul Erickson încerca de fiecare dată să pătrundă în această lume construită de pacient și să acționeze dinlăuntrul ei. Odată, terapeutul s-a ocupat de un bărbat internat într-un spital psihiatric, care se credea Iisus Hristos. Omul umbla înveșmântat în cearșafuri, vorbea în parabole obscure și îi asalta pe toți, bolnavi și membri ai personalului medical deopotrivă, cu permanentele sale tentative de prozelitism. Nici tratamentul medicamentos, nici psihoterapia nu dăduseră rezultat până când, într-o zi, doctorul Erickson s-a apropiat de tânărul pacient și i-a spus: „Înțeleg că te pricepi la tâmplărie”. Considerându-se Iisus, acesta a trebuit să recunoască faptul că, într-adevăr, se pricepea, iar terapeutul s-a grăbit să-l pună la

lucru. I-a cerut să-i facă un dulap pentru cărți și alte obiecte din lemn. Nu i-a interzis să poarte „veșmântul” pe care și-l alesese. În timpul săptămânilor următoare, concentrat asupra muncii sale de tâmplar, omul a început să se gândească mai puțin la fanteziile eristice. Mintea îi era ocupată cu ceea ce făceau mâinile. Datorită schimbării priorităților, și starea sa psihică s-a modificat. Fanteziile religioase nu au dispărut, dar s-au estompat, retrăgându-se într-un „fundal” suportabil, care nu îl mai împiedica pe tânăr să se integreze în mod normal, în societate.

### **Comentariu**

Comunicarea depinde de metaforă și de simbol. Acestea constituie baza limbajului. Metafora este un gen de oglindă a realului concret și îl exprimă mai clar și mai profund decât descrierea lui exactă. În mod similar, atunci când ne vedem confrunțați cu puterea greu de mânuieț a voinței altora, comunicarea (și, în general, abordarea) directă riscă cel mai adesea să ducă la amplificarea reacției de respingere.

Este ceea ce se întâmplă dacă cineva se plânge de comportamentul defectuos al altei persoane, mai ales într-un domeniu atât de sensibil precum cel al vieții sexuale. Se pot obține schimbări mai de durată prin metoda doctorului Erickson: se construiește o analogie, o oglindă simbolică a situației și individul în cauză este îndrumat să pășească în ea. Iisus însuși știa că cea mai bună cale de a-i învăța pe ceilalți o reprezintă parabola, tocmai pentru că oamenii ajung la adevăr prin propriile lor eforturi.

Dacă ai de-a face cu persoane pierdute în lumea lor fantezistă (dintre care, o mulțime nu sunt pacienți în spitale de psihiatrie), nu încerca niciodată să le obligi să reintre în realitate spărgând oglinzile deformate în care își văd universul lor fictiv. Este preferabil să pătrunzi tu în acest univers și să acționezi dinlăuntrul lui, conform legilor lui, până când le îndrumi, încet și cu blândețe, să iasă din el.

### **Varianta a VI-a**

Marele maestru japonez al ceremoniei ceaiului Takeno Sho-o, care a trăit în secolul al XVI-lea, trecând odată pe lângă o casă, a văzut că un tânăr uda florile de la poartă. Două au fost lucrurile care i-au atras atenția maestrului: întâi, felul plin de o grație firească în care băiatul își făcea munca și apoi, frumusețea nespusă a bobocilor și florilor de trandafir din grădină.

S-a oprit, s-a prezentat tânărului după cuviință și a aflat că acesta se numea Sen no Rikyu. Sho-o ar fi vrut să mai rămână în grădina aceea atât de fermecătoare, dar era așteptat altundeva și s-a grăbit să plece. Totuși, înainte de a-și lua rămas bun de la el, tânărul l-a invitat să bea împreună o ceașcă de ceai în dimineața următoare. Încântat, Sho-o a acceptat.

A doua zi, când a deschis poarta grădinii, oaspetele a constatat îngrozit că toate florile dispăruseră. Venise, înainte de orice, ca să privească bobocii trandafirilor de Sharon, de splendoarea cărora nu apucase să se bucure în seara precedentă. Acum, dezamăgit, a dat să plece, dar s-a răzgândit și a decis să intre în casă, pentru ca măcar să vadă spațiul consacrat ceremoniei ceaiului. De-abia intrat, a încremenit de uimire: în fața lui, atârna suspendat de tavan un vas, iar în vas era un singur boboc de

trandafir, cel mai frumos din toată grădina. Într-un fel sau altul, Sen no Rikyu îi citise gândurile și, cu acest gest grăitor, a vrut să arate că în ziua aceea, gazda și invitatul aveau să fie într-o armonie deplină.

Sen no Rikyu a devenit cel mai celebru dintre toți maeștrii ceremoniei ceaiului, iar caracteristica stilului său a constat tocmai în capacitatea de a crea armonia între starea sa de spirit și cea a oaspeților, de a gândi cu un pas mai departe, încântându-i și adaptându-se flexibil la preferințele lor.

Într-o zi, Rikyu a fost invitat la ceai de Yamashina Hechigwan, un mare admirator al tradiției ceremoniei ceaiului, dar, în același timp un om înzestrat cu un deosebit simț al umorului. Când a sosit acasă la Hechigwan, Rikyu a găsit poarta grădinii închisă, așa încât a deschis-o cu gând să pornească în căutarea gazdei. De cealaltă parte a porții, a văzut că cineva mai întâi săpase un șanț, apoi îl acoperise bine cu o pânză pe care presărase pământ. Dându-și seama că Hechigwan pusese la cale o farsă și nevrând să i-o strice, oaspetele a călcat, politicos, în șanț, murdărindu-și hainele de sus până jos. Cuprins de cea mai convingătoare consternare, gazda s-a grăbit să-i iasă înainte și l-a condus într-o încăpere unde, din motive aparent inexplicabile, tocmai fusese pregătită baia. După ce s-a spălat, Rikyu i s-a alăturat lui Hechigwan pentru ceremonia ceaiului, de care s-au bucurat din plin amândoi, râzând de incidentul cu șanțul. Ulterior, Sen no Rikyu avea să-i explice unui prieten că știuse dinainte de gluma gazdei sale, „dar întrucât țelul omului ar trebui să fie întotdeauna acela de a se conforma dorințelor celuilalt, am căzut în șanț cu bună știință și astfel m-am asigurat de succesul întâlnirii. Ceremonia ceaiului nu este sub nici o formă un prilej de ploconeală, însă atmosfera potrivită nu se poate realiza dacă gazda și oaspetele nu se află în armonie unul cu altul.” Imaginea atât de demnului Sen no Rikyu rostogolit în fundul șanțului plin de noroi l-a amuzat copios pe Hechigwan, dar și maestrul a avut partea sa de bucurie, căci i-a făcut pe voie gazdei sale și s-a amuzat de amuzamentul acesteia.

### **Comentariu**

Sen no Rikyu nu era nici magician, nici profet. Atâta doar că îi cerceta cu atenție pe oameni, ghicind din gesturile lor adeseori nesemnificative, dorințele ascunse de care erau animați și apoi, crea o imagine care să le reflecte. Deși Sho-o nu rostise o vorbă despre bobocii trandafirilor de Sharon, Rikyu îi citise admirația în privire. Dacă a „oglinzi” intenția unei persoane presupunea căderea într-un șanț, fie că face. Forța lui Rikyu consta în măiestria cu care utiliza oglinda Curteanului, ceea ce îi dădea aerul neobișnuit al unui om capabil să pătrundă în gândurile celorlalți.

Învăță să manevrezi oglinda Curteanului – este o însemnată sursă de putere. Studiază ochii semenilor noștri, gesturile lor, tot atâtea barometre infailibile ale durerii și bucuriei, cu mult mai fidele realității decât cuvintele. Observă și reține detaliile: hainele, grupul de prieteni, rutina zilnică, remarcile scăpate din nebăgare de seamă. Toate dezvăluie dorințe secrete, prea rareori satisfăcute. Absoarbe aceste date, descoperă ce se ascunde sub crusta aparențelor și apoi transformă-te în oglinda eului neexprimat al oamenilor. Cheia succesului o reprezintă faptul că ei nu ți-au solicitat atenția și aprecierea, nu ți-au vorbit despre trandafirul lor de Sharon, iar când li-l oferi

prin reflectarea în oglindă, plăcerea pe care le-o produci este cu atât mai intensă cu cât este mai neașteptată. Nu uita: puterea cea mai mare o au comunicarea fără cuvinte și complimentul indirect. Nu există om în stare să reziste farmecului imaginii din oglinda Curteanului.

### **Varianta a VII-a**

Extraordinarul escroc care a fost Yellow Kid Weil se folosea de oglinda înșelătorului. Datorită ei a izbutit să dea loviturile sale cele mai strălucite. Poate că cea mai îndrăzneală a reprezentat-o re-crearea unei bănci în Muncie, statul Indiana. Cum tocmai citise într-un ziar că Banca comercială din această localitate se mutase, a „văzut” imediat o șansă care merita exploatată.

A închiriat vechiul sediu al băncii, în care încă se mai afla mobilierul și l-a completat cu ghișeele casierilor. A cumpărat saci pentru bani, i-a imprimat cu o stampilă reproducând numele inventat al unei bănci, i-a umplut cu șaibe de oțel și i-a aliniat, ca să facă impresie, în spatele ghișeelor casierilor, alături de teancuri de bancnote (dintre care numai cea de deasupra era autentică, restul teancului conținând hârtie de ziar, tăiată frumos, ca să corespundă dimensiunilor bancnotelor, în chip de funcționari și clienți a angajat o serie de înrăiți ai sălilor de joc, agenți de pariuri, prostituate din casele de toleranță de prin partea locului și alți asemenea colegi de breaslă. Ba chiar l-a adus și pe un mardeiaș local să facă pe detectivul băncii.

Pretinzându-se brokerul unei anumite investiții oferite de bancă, Weil căuta să pescuiască fraierul bogat cel mai potrivit. Îl invita la sediul băncii și cerea să fie primit la președintele acesteia. Un „funcționar” îi spunea că trebuie să aștepte, ceea ce adăuga o notă de realism în plus regiei – ai întotdeauna de așteptat atunci când vrei să intri la un președinte de bancă. În răstimpul cât așteptau, sediul zumzăia de o activitate debordantă: deghizați, complicii intrau și ieșeau întruna, depunând sau retrăgând bani și salutându-1, cu un deget dus la pălărie, pe falsul detectiv al instituției. Indus în eroare de această copie perfectă a realității, fraierul se grăbea să depună cincizeci de mii de dolari în așa-zisa bancă, fără să-i treacă prin minte să-și facă vreo grijă.

Peste câțiva ani, Weil avea să repete figura, pe rând, cu un club de iahting părăsit, un birou de brokeraj desființat, o agenție imobiliară care își schimbase sediul și un club pentru jocurile de noroc – toate re-create cu un realism impresionant.

### **Comentariu**

Reflectarea în oglindă a realității oferă înșelătorilor un potențial imens. Uniforma potrivită, accentul care trebuie, cadrul care „cadrează” – înșelătoria nu poate fi detectată pentru că este întreșesută în pânza aparenței de realitate. Oamenii au o intensă dorință și nevoie de a crede, iar primul lor impuls îi îndeamnă să aibă încredere într-o fațadă bine construită și s-o ia drept reală. La urma urmei, nu putem trăi îndoindu-ne de toți și de toate. Ar fi din cale afară de obositor. De obicei, acceptăm aparențele și tocmai de această credulitate poți tu profita.

În acest joc anume, ceea ce contează cel mai mult este primul moment. Dacă după ce aruncă cea dintâi privire în oglinda creată de tine, fraierii nu intră la bănuieli,

ai tăi sunt, iar o dată intrați în „sala oglinzilor”, devin incapabili să mai deosebească ceea ce este real de ceea ce este fals și îți va fi din ce în ce mai lesne să-i înșeli. Nu uita: studiază suprafața tuturor lucrurilor și învață să o reproduci în comportamentul tău obișnuit, în felul tău de a fi și de a te îmbrăca – fii asemenea unei plante carnivore pe care insectele încrezătoare o iau drept o floare obișnuită, între celelalte flori.

### **Ultimul cuvânt:**

*Scopul unei operații militare este acela de a se acorda perfid cu intențiile inamicului [...], de a i-o lua înainte, de a-i anticipa cu subtilitate mișcările. Menține disciplina și adaptează-te la inamic. [...] Astfel, la început ești ca o fecioară și inamicul îți deschide usa; apoi, ești ca un iepure aflat în libertate, iar inamicul nu te poate îndepărta.*

(Sun-tzu, secolul al IV-lea î. Hr. )

### **Imagine:**

Scutul lui Perseu. Este lustruit ca o oglindă. Medusa nu te poate vedea, în el nereflectându-se decât propria ei hidoșenie. În spatele unei asemenea oglinzi, poți înșela, batjocori, înfuria. Medusa nu se așteaptă la nimic rău – îi poți reteza capul dintr-o singură lovitură.

### **AVERTISMENT: FEREȘTE-TE DE SITUAȚIILE „ÎN OGLINDĂ”**

Oglinzile au o mare putere, dar ascund „stânci submarine” extrem de periculoase, inclusiv genul de situații care par să reproducă exact sau să semene cu unele deja trăite, asemănare ce vizează, evident, mai ales stilul sau suprafața lucrurilor. Se poate întâmpla să nimerești într-o astfel de situație fără s-o înțelegi pe deplin, în timp ce ceilalți o înțeleg bine și o compară cu o alta în care s-au mai aflat. În cele mai multe cazuri, o atare comparație îți este defavorabilă: fie le vei părea mai prejos decât predecesorul tău (pe care ei îl cunosc, dar tu nu), fie le vei aminti de unele aspecte neplăcute ale relațiilor lor cu acesta.

În 1864, compozitorul Richard Wagner s-a mutat la München, în urma invitației ce i-o făcuse regele Ludovic al II-lea al Bavariei (rămas în istorie și cu supranumele de „regele-lebădă” sau „regele nebun”). Ludovic era admiratorul cel mai fervent și patronul cel mai generos al artistului. Lui Wagner această admirație i s-a urcat însă la cap. O dată ce s-a asigurat de protecția suveranului, compozitorul a crezut că își poate permite să spună și să facă orice.

S-a stabilit într-o casă luxoasă, pe care, până la urmă, regele i-a și cumpărat-o. Casa era la o azvârlitură de băț de fosta locuință a Lolei Montez, notoria curtezană care îi sucise capul bunicului lui Ludovic, până la a-l împinge în criza din cauza căreia a și fost silit să abdice. Deși avertizat că o asemenea vecinătate s-ar putea dovedi „contaminantă”, Wagner a refuzat să dea atenție sfaturilor bune – „Eu nu sunt Lola Montez”, a replicat el. Totuși, nu după mult timp, münchenezii au început să-l țină de rău pentru favorurile și banii cu care îl răsfăța regele în permanență și l-au poreclit „a doua Lola” sau „Lolotte”. În mod inconștient, compozitorul a ajuns să calce pe urmele curtezei, cheltuind bani cu nemiluita, amestecându-se în toate, inclusiv în politică și

mergând până la a-i sugera regelui ce miniștri să numească. Afecțiunea pe care i-o purta acesta părea totuși exagerată și într-un fel, nedemnă de un monarh, exact după cum fusese și pasiunea bunicului său pentru Lola.

Într-un târziu, miniștrii i-au trimis regelui o scrisoare: „În momentul de față, majestatea-voastră se află la o răscruce a destinului. Sire, trebuie să alegeți între dragostea și respectul credinciosului vostru popor și «prietenia» lui Richard Wagner”. În luna decembrie a anului 1865, cu toată politetea, Ludovic I-a rugat pe prietenul său să părăsească țara și să nu mai revină niciodată. Din neatenție, compozitorul se plasase în oglinda Lolei Montez. O dată sugerată această asociație de imagini, orice ar fi făcut Wagner, în mintea solidă a bavarezilor se trezise amintirea detestatei curtezane. Era o problemă fără soluție.

Ferește-te ca de foc de asemenea efecte asociative. În situațiile „în oglindă” ai prea puțin control asupra imaginilor reflectate și amintirilor puse în legătură cu tine și orice împrejurare pe care nu o poți ține sub control este periculoasă. Chiar dacă persoana sau evenimentul în cauză dă naștere la asociații pozitive, tot vei avea de suferit pentru că nu vei fi considerat „la înălțimea” lor, cu atât mai mult cu cât trecutul pare întotdeauna mai mare decât prezentul. Dacă observi vreodată că oamenii te compară cu cineva sau te asociază cu ceva din trecut, fă absolut orice ca să te detașezi de acea imagine și să sfărâmi oglindă.

## **LEGEA**

### **45**

## **AFIRMĂ SUS ȘI TARE NECESITATEA SCHIMBĂRII, DAR NU TRECE NICIODATĂ LA REFORME RADICALE BRUȘTE**

### **ARGUMENT**

*Toată lumea înțelege nevoia de schimbare – din punct de vedere teoretic, pentru că în privința vieții de zi cu zi, oamenii preferă sentimentul „de siguranță” pe care li-l inspiră lucrurile cu care sunt obișnuiți. Noul constituie un element traumatizant și riscă să îi împingă la revoltă. Dacă ești de puțină vreme la putere sau te numeri printre debutanții dornici să-și câștige o bază politică, ai grijă să demonstrezi că respecți vechile procedee, în condițiile în care schimbarea este într-adevăr necesară, prezint-o ca pe o moderată ameliorare a situației existente.*

### **ÎNCĂLCAREA LEGII**

În primii ani de după 1520, regele Henric al VIII-lea al Angliei a hotărât să divorțeze de soția sa, Caterina de Aragon, din cauza faptului că aceasta nu reușise să-i



aducă pe lume un fiu și pentru că, între timp, se îndrăgostise de tânăra și atrăgătoare Anna Boleyn. Papa Clement al VII-lea s-a opus divorțului și l-a amenințat pe Henric cu excomunicarea. Nici cel mai puternic dintre miniștrii regelui, cardinalul Wolsey, nu considera necesar divorțul, iar reticența cu care a susținut punctul de vedere al suveranului său avea să-l coste funcția și, ulterior, chiar viața.

Un singur membru al guvernului nu numai că l-a încurajat pe Henric în demersurile sale, ci i-a sugerat și un mijloc de a realiza completa ruptură cu trecutul: Thomas Cromwell. El l-a convins pe rege că prin încetarea relațiilor cu Roma și asumarea conducerii bisericii anglicane, putea să se despartă de Caterina și s-o ia de soție pe Anna. Către 1531, aceasta părea, într-adevăr, unica soluție. Ca să-l răsplătească pentru simpla, dar strălucita sa idee, regele l-a ridicat pe acest fiu de fierar la înalta funcție de consilier regal.

În 1534, l-a numit secretarul său. Cromwell a devenit mintea din spatele tronului – omul cel mai puternic din Anglia. În ceea ce îl privea, ruptura cu Roma însemna mai mult decât soluția cea mai potrivită pentru a se oficializa adulterul monarhului. Cromwell se gândea la instaurarea în țară a unei noi ordini protestante, mai lesne de edificat după ce influența bisericii catolice ar fi fost anihilată, iar vastele ei bogății ar fi încăput pe mâna regelui și a cabinetului său. În același an, a pus să se facă un recensământ al tuturor bisericilor și mănăstirilor catolice din regat. A reieșit că averile acumulate de acestea de-a lungul veacurilor erau chiar mai mari decât se crezuse. Agenții săi i-au adus la cunoștință niște cifre uluitoare.

Ca să-și justifice manevrele, Cromwell răspândise zvonuri despre corupția din aceste locașuri sacre, despre abuzurile de putere și exploatarea de care se făceau vinovați mai-marii lor față de poporul de credincioși în slujba căruia s-ar fi convenit să fie. După ce a obținut sprijinul parlamentului pentru desființarea mănăstirilor, a început să le confiște bunurile și să le închidă, una după alta. În paralel, Cromwell s-a străduit să impună protestantismul, introducând modificări în cultul liturgic, iar în codul civil, pedepse împotriva celor care rămâneau fideli catolicismului deveniți astfel „eretici”. Practic peste noapte, Anglia a adoptat o nouă religie oficială.

Țara a fost cuprinsă de teroare. Existau unii care suferiseră din cauza bisericii catolice, până atunci foarte puternică, dar majoritatea populației nutrea un profund atașament pentru ritualurile ei dătătoare de mângâiere sufletească. Oamenii aceștia au asistat îngroziți la dărâmarea bisericilor, la sfărâmarea și profanarea statuilor Fecioarei și ale celorlalți sfinți, la distrugerea vitraliilor și confiscarea averilor acestor așezăminte sacre. După ce acestea au dispărut, sărăcimea aflată până atunci în grija lor a năpădit străzile orașelor. Rândurile cerșetorilor au fost îngroșate de călugării rămași pe drumuri. De parcă atâtă nu ar fi fost de ajuns, Cromwell a instituit impozite foarte ridicate pentru finanțarea reformelor lui ecleziastice.

Răscoalele puternice izbucnite în 1535, în nordul Angliei, amenințau tronul lui Henric. Ele au fost reprimare în cursul anului următor, dar regele începuse deja să-și dea seama că ambițiile reformatoare ale consilierului său cereau un preț prea mare. Henric nu dorise niciodată să se meargă chiar atât de departe. Tot ce voise el era să poată divorța. Și așa a venit rândul lui Cromwell să constate cu neliniște că suveranul îi destrăma ceea ce considera el a fi reușita reformelor sale, reînstituind vechiul cult

liturgic și celelalte practici bisericești pe care acestea le scosese în afara legii.

Presimțindu-și dizgrația, în 1540, Cromwell s-a hotărât să recâștige bunăvoința regelui cu o singură lovitură măiestrită: găsirea unei noi mirese. Cea de-a treia soție a lui Henric, Jane Seymour, murise cu câțiva ani înainte și acesta își căuta o alta în loc. I-a ales-o Cromwell, în persoana Annei de Cleves, o prințesă de origine germană, dar, fapt încă și mai important, de religie protestantă.

Consilierul i-a comandat pictorului Hans Holbein un portret măgulitor al tinerei fete și, când regele l-a văzut, s-a și îndrăgostit de ea, declarându-se totodată de acord cu căsătoria, Cromwell părea pe cale de a-și recăpăta favoarea pierdută.

Din păcate, însă, marele Holbein cam exagerase cu idealizarea și, după ce a întâlnit-o pe prințesă, Henric s-a răzgândit. Furia sa împotriva lui Cromwell nu a mai putut fi stăvilită – întâi, pentru reformele neinspirate și prost concepute și apoi, pentru că insistase să-l lege de o urâtă care, în plus, mai era și protestantă. În luna iunie a aceluiași an, consilierul a fost arestat, acuzat de extremism religios eretic și trimis în Tumul Londrei. Șase săptămâni mai târziu, sub ochii unei enorme mulțimi entuziaste, călăul i-a tăiat capul.

### **Comentariu**

Ideea lui Thomas Cromwell fusese cât se poate de simplă: trebuia distrusă puterea spirituală și economică a catolicismului și instituit protestantismul. Avusese de gând să realizeze acest lucru într-un timp necruțător de scurt. Știuse din capul locului că reformele sale aveau să cauzeze multă suferință și să trezească resentimente puternice, dar și-a închipuit că, în câțiva ani, acestea se vor estompa, în plus, identificându-se cu schimbarea, socotea că va putea deveni conducătorul acestei noi ordini, reducându-l pe rege la un rol de dependență. Totuși, strategia lui avea un cusur: ca o bilă de biliard lovită prea puternic, și reformele au dat naștere la reacții și „caramboluri” pe care nu le prevăzuse și, prin urmare, nu era în stare să le țină sub control.

### **ORIGINILE SĂRBĂTORII CRĂCIUNULUI**

*Sărbătorirea schimbării anilor este o tradiție străveche. Romanii celebrau saturnaliile, sărbătoarea lui Saturn, zeul recoltelor, între 17 și 23 decembrie. Era cea mai veselă dintre sărbătorile anului. Orice activitate productivă sau comercială era întreruptă și străzile se umpleau de mulțimi, într-o atmosferă de carnaval. Sclavii se bucurau în mod temporar de libertate, iar casele erau împodobite cu ramuri de laur. Oamenii își făceau vizite și își ofereau unul altuia daruri care constau în lumânări de ceară și mici figurine de lut.*

*Cu mult înainte de nașterea lui Iisus Hristos, evreii țineau, vreme de opt zile, o sărbătoarea a luminii [în aceeași perioadă a anului] și se crede că la semințiile germanice exista nu numai marea sărbătoare de la mijlocul verii, ci și una în preajma solstițiului de iarnă, prin care se celebra renașterea soarelui și se aducea un omagiu marilor zei ai fertilității, Wotan și Freyja, Donar (Thor) și Freyr. Chiar după ce împăratul Constantin (306 – 337 d. Hr. ) a declarat creștinismul religie oficială a imperiului roman, evocarea luminii și a fertilității, importantă componentă precreștină a*

*sărbătorilor din miez de iarnă, tot nu a putut fi complet eliminată. În anul 274, împăratul roman Aurelian (214-275 d. Hr. ) a instituit un cult oficial dedicat zeului solar Mithras, declarând totodată ziua sa de naștere, 25 decembrie, sărbătoare națională.*

*Cultul lui Mithras, zeul arian al luminii, se răspândise din Persia, în întreaga Asie Mică, până în Grecia, Roma, în ținuturile germanilor și în Britania. Există numeroase ruine ale altarelor consacrate acestui zeu și ele dovedesc marea prețuire de care se bucura el mai ales în rândurile legiunilor romane, ca aducător al fertilității, păcii și victoriei. Prin urmare, biserica creștină a făcut o alegere inteligentă atunci când, în anul 354, sub pontificatul lui Liberius (care a fost papă între anii 352 și 366), a preluat sărbătoarea lui Mithras și a declarat ziua de 25 decembrie ca dată de naștere a lui Iisus Hristos.*

ANNE-SUSANNE RILSCHKE, NEUE ZORCHER ZEITUNG, NUMĂRUL DIN 25  
DECEMBRIE 1983

Se întâmplă frecvent ca inițiatorul reformelor să devină țapul ispășitor al nemulțumirilor generate de ele. Până la urmă, reacția aceasta îl poate distruge, întrucât schimbarea, chiar dacă are consecințe pozitive, ne și înspăimântă. Cum lumea a fost întotdeauna și continuă să fie plină de nesiguranță, instabilitate și amenințare, ne zăvorâm între chipuri familiarele creăm obișnuite, ritualuri și tabieturi care să ne facă existența mai suportabilă. Schimbările pot fi plăcute și chiar de dorit, dar numai în abstract, pentru că altminteri, neliniștea pe care ne-o creează se va acumula pe tăcute, până când va sfârși prin a izbucni în afară. Să nu subestimezi niciodată conservatorismul secret al celor din jur. Este puternic și apărat cu fortificații solide. Să nu lași niciodată farmecul seducător al unei idei să-ți întunece rațiunea: după cum nu izbutești să-i determini pe alții să privească lumea prin ochii tăi, așa nu vei izbuti nici să-i ademenești spre viitor punându-i să suporte schimbări dureroase. Se vor revolta. Dacă reforma este necesară, ia în calcul reacțiile posibile și caută să maschezi înnoirile și să îndulcești pilula.

## **RESPECTAREA LEGII**

Ca tânăr comunist al anilor 1920, Mao Tse-tung își dădea seama cu mult mai bine decât tovarășii săi de idei cât de improbabilă era o victorie a stângismului în China. Erau puțini la număr, fondurile de care dispuneau erau limitate, nu dețineau nici un fel de cunoștințe militare și nu aveau arme suficiente – partidul nu putea nutri vreo speranță de succes decât dacă reușea să-și atragă uriașa populație rurală. Dar cine este oare mai conservator, mai înrădăcinat în tradiție ca țăranul chinez? Această cea mai veche civilizație a lumii a acordat mereu o mare importanță istoriei și istoria nu avea să se lase răsturnată de o revoluție, oricât de violentă ar fi fost aceasta. În deceniul al treilea al secolului XX, ideile lui Confucius erau tot atât de actuale și la același loc de cinste ca în vremea vieții filosofului, cu douăzeci și șase de veacuri înainte. În ciuda regimului represiv al puterii de la Beijing, ar fi renunțat oare țăranimea la valorile adânc înrădăcinate ale trecutului și s-ar fi aruncat în necunoscut de dragul doctrinei comuniste?

În viziunea lui Mao, soluția era, pur și simplu, înșelătoria: revoluția trebuia

camuflată în ambalajul tradiției, singurul care ar fi făcut-o acceptabilă și legitimă în ochii poporului. Una dintre cărțile preferate ale lui Mao era foarte îndrăgitul roman medieval chinezesc *Hotarul de apă*, care narează isprăvile unui fel de Robin Hood autohton și ale cetei lui de hoți, aflați în luptă cu un rege rău și corupt. În China tinereții lui Mao, legăturile de familie aveau un rol copleșitor întrucât se menținea ierarhia confucianistă, conform căreia autoritatea îi revine tatălui și fiului mai mare. Romanul *Hotarul de apă* promova însă valoarea fraternității dintre haiduci, a nobleții unei cauze care unește oamenii dincolo de relațiile de sânge. Cartea continua să aibă un impact emoțional puternic asupra chinezilor, care iau bucuros partea celui slab și năpăstuit. Ori de câte ori se ivea ocazia, Mao își prezenta armata sa revoluționară drept urmașa cetei de hoți din *Hotarul de apă*, asemănându-și lupta cu faptele străvechilor eroi populari, care se ridicau în apărarea țărănimii oprimată și împotriva împăratului cel rău. Astfel, trecutul a fost confiscat ca să îmbrace și să legitimeze cauza comunistă. Populația rurală conservatoare se simțea mai liniștită și putea chiar să sprijine o mișcare ce avea rădăcini atât de adânci în istorie.

Chiar și după ce a ajuns la putere, Mao tot găsea modalitatea de a-și asocia trecutul – li se prezenta mulțimilor nu ca un Lenin al Chinei, și ca un Chuko Liang modern, identificându-se cu o personalitate istorică reală, celebrul strateg din secolul al III-lea, care apare ca personaj și într-o altă scriere istorică foarte populară, numită *Romanul celor trei regate*. Liang a fost mai mult decât un mare general. Era poet și filosof, iar lumea îi poartă și azi un respect vecin cu venerația pentru înalta și inflexibila sa corectitudine morală. Prin urmare, Mao s-a înfățișat pe sine ca războinic-poet, asemenea lui Liang, ca om care alătură strategia filosofiei și unei noi etici. S-a înveșmântat în hainele unui erou al mării tradiții chineze a oamenilor de stat războinici.

Curând, discursurile și scrierile lui Mao au început să abunde de referiri la trecutul Chinei, între alții, l-a evocat pe împăratul Ch'in, care, în secolul al III-lea î. Hr., a unificat țara. Ch'in arsese operele lui Confucius, consolidase și dusesse mai departe construcția Marelui Zid și îi dăruise Chinei numele său. Ca și Ch'in, Mao susținea că unise poporul și că înfăptuire reforme cutezătoare, care să elimine rămășițele unui trecut represiv. Tradiția îl percepe pe împăratul Ch'in ca pe un dictator brutal, a cărui domnie a fost de altfel destul de scurtă. Viclenia lui Mao a constatat în răstălmăcirea istoriei: l-a re-creat pe Ch'in, justificând în ochii contemporanilor noștri guvernarea violentă a împăratului și, în același timp, s-a folosit de el ca să-și justifice propriile sale violențe și cele ale noii ordini pe care o instaura.

După eșecul lamentabil al „revoluției culturale” de la sfârșitul anilor '60, în sânul partidului comunist a izbucnit lupta pentru putere. Dușmanul cel mai redutabil al lui Mao era Lin Piao, cândva unul dintre prietenii săi apropiați. Ca să explice „maselor” deosebirea dintre filosofia sa și filosofia lui Lin, Mao a recurs o dată în plus la trecut – l-a înfierat pe oponentul său „distribuindu-l” în rolul lui Confucius, pe care Lin îl și cita la tot pasul. Or, Confucius reprezenta conservatorismul și trecutul. El însuși s-a plasat în tradiția unui curent filosofic cunoscut sub denumirea de „legalism”, al cărui exponent fusese Han-fei-tzu. Legalistii disprețuiau etica de tip confucianist, susțineau necesitatea violenței pentru instituirea unei ordini noi și făceau apologia puterii. Ca să

dea substanță liniei sale politice, Mao a orchestrat pe plan național o campanie propagandistică furibundă împotriva lui Confucius, folosindu-se de antagonismul confucianism-legalism în scopul instigării tineretului la o revoltă deșănțată contra generației bătrâne. Toată această recuzită ideologico-istorică nu era menită, de fapt, decât să mascheze o banală rivalitate de partid, dar Mao a reușit încă o dată să obțină susținerea populară și să triumfe asupra dușmanilor săi.

### **Comentariu**

Poate că nu există vreun alt popor atât de profund atașat trecutului său precum chinezii. În fața unui asemenea enorm obstacol în calea reformelor, strategia lui Mao a fost simplă: trecutul nu trebuia contestat, ci utilizat. Astfel, i-a plasat pe comuniștii săi radicali într-o avantajoasă asociere de imagine cu unele figuri romantice și eroice din istorie. Reinterpretând povestea războaielor dintre cele trei regate sub forma luptei dintre Statele Unite, Uniunea Sovietică și China, Mao s-a „autodistribuit” în rolul lui Chuko Liang. Asemenea împăraților din vechime, s-a promovat și el în postura de idol al mulțimilor dispuse să-i înalțe un adevărat cult, întrucât considera că poporul chinez are nevoie de un conducător de tip paternalist, pe care să-l admire. După eșecul răsunător al tentativei sale de a impune modernizarea țării (faimosul „Mare salt înainte”), Mao nu și-a mai repetat greșeala: de atunci, schimbările radicale s-au înveșmântat, cuminiți, în hainele trecutului.

Lecția e limpede: trecutul este puternic. Din perspectiva timpului scurs, evenimentele și eroii par mai mari. Tradiția și istoria conferă legitimitate și demnitate. Folosește toate acestea în avantajul tău. Atunci când distrugi un lucru cunoscut, familiar, locul acesta rămâne gol. Se creează un vid. Oamenii se tem de haosul care ar putea năvăli să umple golul. Trebuie să eviți cu orice preț să stârnești asemenea temeri. Împrumută demnitatea și arogă-ți legitimitatea trecutului, oricât de îndepărtat ar fi el, ca să creezi o imagine capabilă să inspire liniștea dătătoare de alinare a certitudinilor familiare. În acest mod, faptele tale vor fi învăluite într-o aureolă romantică, tu însuși vei părea mai demn de încredere și, în plus, vei reuși să ascunzi mai bine adevărata natură a schimbărilor pe care ții să le realizezi.

*Trebuie să avem în vedere că nu exista nimic mai greu de înfăptuit, nici mai îndoielnic ca reușită și nici mai primejdios de ținut în frâu decât să pui temelii unei ordini noi a lucrurilor.*

**Niccolò Machiavelli, 1469 -1527**

### **CHEILE PUTERII**

Psihicul omenesc cuprinde numeroase dualități, între acestea, faptul că oricât de bine înțelegem necesitatea schimbării, oricât de mare știm că este importanța reînnoirii pentru instituții și indivizi deopotrivă, ea ne irită și ne tulbură atunci când ne atinge în mod direct. Oamenii pricep că unele lucruri au nevoie de modificări și că noul ne eliberează de plictiseala rutinei, însă în adâncul inimii, continuă să se agate de trecut. Doresc schimbarea în plan abstract sau la nivelul detaliilor de suprafață, dar dacă ea le perturbă esența și obiceiurile vieții, o resimt ca pe un factor destabilizator.

Nu a existat revoluție fără o ulterioară contrareacție, tocmai pentru că, pe termen lung, vidul creat de ea se dovedește prea greu de suportat, cu atât mai mult cu cât omul îl asociază inconștient cu haosul și neființa morții. Sigur că prilejurile favorabile înnoirilor îi seduc și îi îndeamnă să se ralieze schimbării, dar o dată ce entuziasmul s-a estompat, ceea ce nici nu se poate să nu se întâmple, rămâne o senzație de gol. Nostalgia îi deschide trecutului o ușă, iar trecutul se strecoară tiptil înăuntru.

După părerea lui Machiavelli, profeții și înfăptuitorii schimbărilor nu au cum supraviețui decât dacă pun mâna pe arme: când mulțimile își manifestă aspirații nostalgice, aceștia trebuie să fie pregătiți să recurgă la forță. Totuși, chiar și înarmat, profetul schimbării nu se poate menține la putere decât dacă se grăbește să creeze un alt set de valori și ritualuri care să le ia locul celor vechi, alinând neliniștile oamenilor temători de nou. Prin urmare, este cu mult mai ușor și mai puțin sângeros să uzezi de înșelătorie. Proclamă cât de sus și de tare vrei necesitatea reformelor și treci chiar și la aplicarea lor, dar ai grijă să le dai aparența liniștitoare a unor evoluții firești ale evenimentelor trecute și să le înscrii în descendența tradițiilor.

Împăratul chinez Wang Mang, care a domnit între anii 8 și 23 d. Hr. a venit la tron după o perioadă de mare agitație socială, de-a lungul căreia poporul ajunsese să aspire la ordine – acea ordine reprezentată în doctrina confucianistă. Cu vreo două secole înainte, însă, împăratul Ch'in poruncise ca scrierile lui Confucius să fie arse. După numai câțiva ani, au început totuși să circule zvonuri că unele texte se păstrasera în mod miraculos. Fuseseră ascunse sub temelia casei învățatului. Textele nu erau, poate, autentice, dar i-au oferit lui Wang ocazia salvatoare. Întâi le-a confiscat și apoi le-a ordonat scribilor să introducă în ele anumite pasaje de natură să servească drept argument schimbărilor pe care intenționa el să le impună. Când a repus scrierile în circulație, s-a creat impresia că filosoful „promulga” din eternitate reformele dorite de împărat. Poporul s-a simțit în siguranță și le-a acceptat mai ușor.

Trebuie să înțelegi: datorită faptului că trecutul este mort și îngropat, ai toată libertatea să-l reinterpretezi. Cauza ta are o ruptură? Cărpăcește-o cu câte ceva din istorie. Trecutul este un text în care nu trebuie să te sfiești să introduci propriile tale paragrafe.

Un lucru simplu, cum ar fi utilizarea unui titlu vechi sau păstrarea aceluiași număr de membri ca într-un grup de altădată, te va lega de trecut și îți va conferi autoritatea și prestigiul istoriei. După cum remarcă însuși Machiavelli, romanii așa au procedat când și-au transformat monarhia în republică. În locul regelui au apărut, ce-i drept, doi consuli, însă cum regele fusese slujit de doisprezece lictori, noii demnitari i-au preluat neschimbându-le nici rolul, nici numărul. Regele obișnuia să aducă el însuși un sacrificiu ritual anual, în cadrul unei ceremonii spectaculoase, care avea un mare impact emoțional asupra poporului; republica a reținut ideea acestei practici, transferând-o unui fel de maestru de ceremonii pe care îl numeau „regele sacrificiului”. Aceste gesturi și încă altele similare dădeau satisfacție mulțimii și o împiedicau să se lasă pradă nostalgiilor monarhice.

O altă strategie de mascare a schimbării o constituie afirmarea publică zgomotoasă și repetată a prețuirii datorate valorilor tradiționale ale trecutului. Dă

impresia că ești tradiționalist și puțini vor băga de seamă cât de nonconformist gândești și te porți. În epoca Renașterii, Florența era o republică seculară în care oamenii deveneau iute suspicioși față de cine nu respectă tradițiile. Cosimo de' Medici făcea mare paradă din sprijinul entuziast pe care îl acorda regimului republican, neîncetând o clipă să manevreze lucrurile de așa manieră încât orașul să intre sub controlul total al bogatei sale familii. De formă, Medici-i se declarau republicani; în realitate, au transformat republica într-un termen golit de conținut și au redus-o la ineficacitate. Păstrând aparențele de oameni devotați tradițiilor, au pus la cale și au înfăptuit, pe tăcute, o schimbare radicală.

Știința susține permanenta căutare a adevărului, ceea ce ar părea s-o pună la adăpost de conservatorism și de raționalitatea automatismelor comportamentale – că este și promovează o cultură a înnoirii. Cu toate acestea, la publicarea ideilor sale evoluționiste cea mai înverșunată reacție cu care Charles Darwin s-a confruntat a venit din partea confrăților săi savanții, nu din aceea a autorităților ecleziastice. Teoriile din *Originea speciilor* sfidau prea multe idei fixe. Jonas Salk s-a izbit de același gen de zid după ce și-a făcut cunoscute inovațiile radicale din domeniul inumologiei, la fel ca și Max Planck, unul dintre oamenii care au revoluționat fizica. Planck scria ulterior în legătură cu opoziția pe care o întâmpinase: „Un adevăr științific nou nu triumfă când îi convingi pe cei care îl contestă și îi faci să-l înțeleagă, ci mai degrabă pentru că acești oameni, în cele din urmă, mor și se ridică o generație nouă, care deja s-a obișnuit cu el.”

Acestui conservatorism înveterat nu poți să-i răspunzi decât prin jocul curteanului. Galilei a făcut acest lucru la începutul carierei sale științifice. Mai târziu, a devenit mai agresiv și a plătit pentru asta. Ca atare, creează impresia că prețuiești tradiția. Dintre elementele programului tău reformator, identifică-le pe acelea care pot fi „îmbrăcate” într-o aparență de idei cu vechime istorică. Spune ceea ce trebuie spus, arată-te conformist și lasă-ți teoriile să acționeze, revoluționând ce este de revoluționat. Mizează pe aparențe și exprimă-ți respectul față de protocolul tradițional. Acest adevăr își păstrează valabilitatea în absolut toate domeniile, inclusiv cel al științei.

În sfârșit, trebuie spus că oamenii puternici sunt foarte receptivi la ceea ce se numește „Zetigeist”, adică spiritul vremii. Dacă reformele promovate de ei o iau prea mult înaintea epocii, le va înțelege puțină lume, vor stârni neliniște și vor fi interpretate greșit. Schimbările pe care vrei să le introduci trebuie să pară mai puțin novatoare decât sunt în realitate. Anglia a devenit, în fond, o țară de protestanți așa după cum dorea Thomas Cromwell, dar a avut nevoie de peste un secol de transformări lente pentru a ajunge aici.

Fii atent la spiritul vremii. Dacă trăiești într-o perioadă frământată, ai mult de câștigat susținând necesitatea unei întoarceri la trecut, la limanul sigur al tradiției. Într-o perioadă de stagnare, pe de altă parte, este recomandabil să joci cartea reformismului și a revoluției – dar ia seama ce declanșezi. Oamenii care pun capăt revoluțiilor sunt rareori cei care le-au început. În acest joc periculos nu ai cum să câștigi decât dacă ești dispus să iei în calcul și opoziția pe care, în mod inevitabil, o vei stârni, dacă exploatezi aparențele și dacă te plasezi în continuitatea trecutului.

### **Ultimul cuvânt:**

*Acela care dorește sau încearcă să reformeze guvernul unui stat și ține ca reforma să fie acceptată, trebuie să păstreze măcar aparența formelor vechi, astfel încât poporului să i se pară că instituțiile [statului] nu s-au schimbat, deși ele sunt cu totul diferite de cele vechi. Căci marea majoritate a omenirii se mulțumește cu aparențele, de parcă ar fi realități.*

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

### **Imagine:**

Pisica. Ființa cu tabieturi, căreia îi place căldura ambiantului cunoscut. Perturbă-i rutina, schimbă-i mediul și va deveni psihotică și de nestăpânit. Liniștește-o respectă-i obiceiurile. Dacă este necesară o schimbare, înșeală pisica aducându-i câteva obiecte care păstrează mirosul familiar al trecutului și așază-le în punctele strategice ale noii ei case.

### **CONTRAARGUMENT**

Trecutul este un cadavru de care te folosești cum vrei. Dacă evenimentele recente sunt dureroase și violente, este o sinucidere să îți asociezi imaginea lor. Când a venit la putere Napoleon, pentru francezi, Revoluția era o amintire încă vie. Dacă viața de curte pe care a creat-o ar fi semănat cu cea a risipitoarei Maria-Antoaneta și a lui Ludovic al XVI-lea, curtenii nu s-ar mai fi gândit la altceva decât posibilul lor sfârșit sub ghilotină. În loc de așa ceva, curtea împăratului se remarcă prin sobrietate și lipsă de ostentație – curtea unui om care prețuia munca și virtutea militară. Această schimbare părea potrivită momentului și inspira încredere.

Cu alte cuvinte, fii receptiv la starea de spirit a vremii, dar trebuie să înțelegi că atunci când instrumentezi o revoluționare a trecutului, este necesar să eviți cu orice preț crearea impresiei unui vid de putere. În caz contrar, vei deschide drum panicii: până și o istorie recentă urâtă este preferabilă senzației de gol. Uplete imediat golul cu forme, idei și ritualuri noi. Efectul lor liniștitor și din ce în ce mai familiar îți va asigura sprijinul maselor.

În sfârșit, s-ar părea că în artă, modă și tehnologie, puterea izvorăște tocmai din ruptura radicală de trecut și din înnoirea avangardistă. Într-adevăr, în aceste domenii, o asemenea strategie dă rezultat, dar implică și numeroase riscuri. În mod inevitabil, înnoirile aduse de tine vor fi depășite de altcineva care vine „tare” din urmă. Nu poți ține lucrurile sub control – un individ mai tânăr și mai original face un pas într-o direcție neașteptată și inovațiile tale îndrăznețe de ieri, mâine vor părea neinteresante și prăfuite. Ești într-o permanentă întrecere. Puterea este fragilă și de scurtă durată. Tu vrei, desigur, ceva mai solid și mai temeinic. Folosește-te de trecut, pune-le înnoirilor tale câte un petic de tradiție, mizează pe convenționalism ca să-l distrugi mai bine și vei fi în stare să le conferi creațiilor tale ceva mai mult decât farmecul efemerului. Uneori, epocile de schimbări spectaculoase ascund și anunță aspirația nostalgică spre un trecut idealizat, care stă să reintre în scenă. În ultimă instanță, utilizarea trecutului în avantajul tău se dovedește mai înțeleaptă decât încercarea de



a-l nega total sau de a-i întoarce spatele, ceea ce ar fi autodistructiv.

## LEGEA

### 46

## NU DA NICIODATĂ IMPRESIA CĂ AI FI PERFECT

### ARGUMENT

*Este întotdeauna periculos să te arăți superior semenilor tăi, dar cel mai periculos este să le dai impresia că ești fără pată și fără slăbiciuni. Invidia dă naștere la dușmăanii secrete, dar durabile. Este o tactică inteligentă să scoți la iveală, din când în când, și câte un defect, să-ți recunoști și câte un viciu lipsit de gravitate, ca să previi acumularea de invidie și să devii astfel mai „om ca toți oamenii” și mai accesibil. Numai zeilor și răposaiilor li se iartă perfecțiunea.*

### ÎNCĂLCAREA LEGII

Joe Orton și Kenneth Halliwell s-au cunoscut la *Academia regală de arte dramatice* din Londra, în 1953, unde studiau amândoi actoria. Curând s-au îndrăgostit unul de celălalt și s-au mutat împreună. Halliwell, care avea pe atunci douăzeci și cinci de ani, era cu șapte ani mai mare decât Orton și părea cel mai sigur de sine dintre ei. Nici unul nu era înzestrat cu un talent actoricesc deosebit și, după absolvire, stabilindu-se într-un apartament londonez igrasios, au decis de comun acord să lase deoparte scena și să se apuce de scris. Moștenirea lui Halliwell era suficient de substanțială ca să poată trăi din ea câțiva ani fără să fie nevoiți să-și ia slujbă. Tot Halliwell era și acela care ducea greul la scrierea povestirilor și romanelor lor: Orton nota după dictarea lui și apoi bătea la mașină manuscrisul, adăugând, ici și colo, propriile sale idei sau completări. Primele lor încercări au stârnit un oarecare interes printre agenții literari, dar nimic mai mult. Speranța pe care o reprezentaseră se dovedise a nu fi fost întemeiată.

În cele din urmă, banii moșteniți s-au dus, iar cei doi au fost siliți să-și caute de lucru. Colaborarea lor literară își mai pierduse din entuziasm și devenise mai degrabă sporadică. Viitorul părea sumbru.

În 1957, Orton a început să scrie pe cont propriu, dar nu și-a găsit stilul decât după încă cinci ani, când perechea a petrecut șase luni la închisoare pentru că distrusese câteva zeci de cărți dintr-o bibliotecă și poate că acest moment de autodefinire nu venise întâmplător – era pentru prima dată în nouă ani când cei doi nu se aflau împreună. Orton a ieșit din detenție hotărât să-și exprime disprețul față de societatea engleză prin lucrări aparținând genului dramatic, și anume farse și comedii. S-au decis să închirieze împreună un apartament, dar acum rolurile s-au inversat: Orton era cu dictatul și Halliwell cu dactilografia și completările.

În 1964, Joe Orton a terminat prima sa piesă de teatru de mari dimensiuni, *Cum să-l distrăm pe domnul Sloane*. Piesa a reușit să ajungă pe scena teatrelor din West End, cartierul aristocrației londoneze și a primit cronici dintre cele mai elogioase: „un

nou scriitor mare ivit de nu se știe unde” și așa mai departe. Acest succes a fost urmat de altele, într-un ritm amețitor. În 1966, dramaturgul a dat lovitura cu piesa *Pradă* și popularitatea sa a atins cote nemaivăzute. Nu au întârziat să apară comenzile din partea marilor companii de teatru, de peste tot – l-au solicitat până și Beatles-ii, care i-au oferit un onorariu substanțial ca să le scrie un scenariu de film.

#### PARABOLA LACOMULUI ȘI INVIDIOSULUI

*Un lacom și un invidios l-au întâlnit pe rege. Regele le-a spus: „Unul dintre voi poate să-mi ceară orice și eu o să-i dau ceea ce mi-a cerut cu condiția să-i ofer celuilalt de două ori pe atât”. Invidiosul nu voia să ceară el primul, pentru ca tovarășul lui să nu capete de două ori mai mult decât i s-ar fi dat lui, iar lacomul nu voia să ceară primul pentru că ținea să ia el singur tot ceea ce era de luat. În cele din urmă, lacomul l-a îndemnat pe invidios să înceapă el. Astfel, invidiosul i-a cerut regelui să-i scoată un ochi.*

PARABOLĂ EVREIASCĂ, *CELE ȘAPTE PĂCATE CAPITALE*, SOLOMON SCHIMMEL,  
1992

Totul mergea din bine în mai bine, cu excepția relației lui Orton cu Halliwell. Perechea continua să locuiască împreună, dar, o dată cu succesul, au venit și neînțelegerile. Văzându-și iubitul în centrul atenției tuturor, acesta din urmă începuse să se simtă umilit în noua sa situație de secretar particular al dramaturgului, iar contribuția sa la procesul de creație s-a redus din ce în ce mai mult. Prin anii '50, îl întreținuse pe Orton din moștenirea sa, acum acesta era cel care plătea facturile. La orice petrecere sau în orice cerc de prieteni, oamenii gravitau, firește, în jurul lui Orton, care era de altfel fermecător și aproape mereu bine dispus. Spre deosebire de el, Halliwell era chel și se comporta cu stângăcie. Timiditatea sa îi îndemna pe ceilalți să-l evite.

Din cauza succesului, problemele cuplului s-au agravat. Îmbufnările lui Halliwell făceau din traiul comun un infern. Orton afirma că vrea să-l părăsească, avea mereu alte și alte aventuri, dar sfârșea întotdeauna prin a se întoarce la vechiul său prieten și iubit. A încercat să-l ajute să se lanseze în cariera de pictor, aranjându-i o expoziție la o galerie de artă din Londra; dar expoziția a fost un fiasco, ceea ce i-a accentuat lui Halliwell complexul de inferioritate. În mai 1967, cei doi au plecat într-o scurtă vacanță la Tanger, în Maroc. În timpul călătoriei, Orton nota în jurnalul său: „Am vorbit despre cât de fericiți eram și despre faptul că această fericire nu avea, desigur, să dureze. Va trebui să plătim pentru ea. Sau vom fi loviți de vreo nenorocire acum îndepărtată, pentru că am fost, poate, prea fericiți. A fi tânăr, prezentabil, sănătos, celebru, relativ bogat și fericit este, în chip neîndoielnic, ceva ce nu stă în firea lucrurilor”.

*Un admirator care simte că nu poate fi fericit dăruindu-și admirația, se hotărăște să devină invidios pe obiectul ei. Astfel, el vorbește o altă limbă – descrie lucrul admirat drept stupid, insipid și ciudat. Admirația este o dăruire de sine fericită; invidia este o autoafirmare nefericită.*

SØREN KIERKEGAARD, 1813 - 1855

*Ai nevoie de un mare talent și de multă abilitate ca să-ți ascunzi talentul și abilitatea.*

LA ROUCHEFOUCAULD, 1613 -1680

Halliwell părea și el la fel de fericit ca Orton. Sufletul său însă era cuprins de clocot. Două luni mai târziu, în dimineața de 10 august 1967, la numai câteva zile după ce îl ajutase să facă ultimele retușuri la malițioasa farsă *Ce a văzut majordomul*, neîndoielnic, capodopera sa, Halliwell l-a omorât pe dramaturg, lovindu-l de mai multe ori cu ciocanul în cap, apoi a luat douăzeci și una de tablete dintr-un flacon de somnifere și a murit și el. A lăsat un bilet, pe care a scris: „Dacă citiți jurnalul lui Orton, veți găsi acolo toate explicațiile”.

### **Comentariu**

Kenneth Halliwell a încercat să-și prezinte ratarea ca pe rezultatul unei suferințe sufletești, dar ceea ce a citit în jurnalul lui Joe Orton era purul adevăr: fusese vorba nici mai mult, nici mai puțin decât despre invidie. Ea stătea la baza bolii. Caietele jurnalului, pe care Halliwell le răsfoia pe furiș, povesteau despre zilele când cei doi se simțeau egali între ei și despre cât luptaseră să se afirme. După ce Orton a devenit un om plin de succes, caietele „înfățișau” mohoreala îmbufnată a lui Halliwell, ieșirile lui nepoliticoase de la petreceri, mereu mai gravul lui complex de inferioritate. Despre toate acestea, autorul consemnărilor povestea cu o detașare foarte apropiată de dispreț.

Jurnalul a evidențiat limpede invidia unuia pentru reușita celuilalt. În ultimă instanță, Halliwell nu și-ar fi regăsit mulțumirea decât dacă Orton ar fi suferit și el un eșec, poate insuccesul uneia dintre piese, ceva care să-i alăture într-un necaz comun, așa cum se întâmpla în anii de început. Cum lucrurile nu s-au petrecut astfel, ci exact pe dos, iar Orton devenea din ce în ce mai renumit, celălalt le-a readus la egalitatea inițială, în singurul mod pe care l-a găsit – prin egalitatea morții. Ucigându-și prietenul, a ajuns la fel de celebru ca și el, e drept, în chip postum.

Joe Orton nu a înțeles decât în parte decăderea psihică a lui Halliwell. Încercarea sa de a-l ajuta să se lanseze ca pictor a vădit clar ceea ce simțea: milă și vinovăție. Ar fi avut la îndemână două soluții: ori să-și minimalizeze propriul succes, recunoscându-și unele erori care să risipească invidia celuilalt, ori, sesizând exact natura problemelor, să fugă de el ca de un șarpe, ceea ce Halliwell și era – un șarpe al pizmei. O dată ce i-ai stârnit cuiva invidia, orice ai face, înrăutățești situația, fiindcă „șarpele” se cuibărește tot mai adânc în sufletul invidiosului. În cele din urmă, acesta te va lovi.

În jocul vieții, nu obține succesul visat decât un număr mic de oameni, iar această minoritate fericită nu se poate să nu își atragă ura celor din jur. Când te întâlnești cu reușita, cel mai tare s-ar cuveni să te temi de persoanele apropiate, de prietenii și cunoscuții pe care i-ai lăsat în urmă. Se vor simți torturați de sentimentul propriei lor inferiorități, iar succesele tale le vor accentua senzația de stagnare. Invidia, pe care filosoful Søren Kierkegaard o numește „admirație nefericită”, va trece la ei pe primul loc. S-ar putea să nu îți dai seama de existența ei pe moment, însă într-

o zi tot o vei remarca – în afară de cazul în care înveți strategia contracarării ei și aduci câteva mici sacrificii pe altarul zeilor succesului. Ai de ales: fie îți mai estompezi, din când în când, strălucirea, dezvăluindu-ți în mod deliberat câte un defect, o slăbiciune sau o temere, eventual chiar convingerea că reușitele tale s-ar datora norocului, fie îți găsești, pur și simplu, alți prieteni. Să nu subestimezi niciodată puterea invidiei.

## **RESPECTAREA LEGII**

Clasa negustorimii și breslele meșteșugarilor cărora Florența medievală își datora prosperitatea creaseră un regim republican menit să le apere de tendințele represive ale aristocrației. Întrucât pentru funcțiile înalte, mandatul dura numai câteva luni, nu putea nimeni să-și consolideze poziția îndeajuns pentru a impune o tiranie și, cu toate că acest provizorat însemna o continuă luptă între diversele facțiuni, sistemul ferise Florența de veleitățile dictatoriale ale potentatilor locali. Familia Medici trăise veacuri de-a rândul sub acest regim republican, fără să iasă prea tare în evidență. Originile ei erau mai degrabă modeste – primii Medici fuseseră spițeri („farmaciști”, am spune noi astăzi), deci reprezentanți tipici ai clasei de mijloc. Nu s-au ridicat decât spre sfârșitul secolului al XIV-lea, când Giovanni de'Medici a făcut ceva avere din activități bancare. Abia după aceea aveau să ajungă la statutul de forță pe care îl cunoaștem.

La moartea lui Giovanni, fiul său Cosimo a preluat afacerile familiei și nu a întârziat să-și demonstreze talentul. Datorită lui, Medici-i au prosperat și au devenit una dintre cele mai reputeate „dinastii” de bancheri ale Europei. Dar în Florența aveau și rivali, căci, în ciuda egalitarismului republican, familia Albizzi reușise, de-a lungul anilor, să monopolizeze guvernarea și, prin intermediul unui solid sistem de alianțe, să-și asigure prezența continuă a lor sau a oamenilor lor în funcții importante. Cosimo nu a căutat să schimbe această stare de lucruri; de fapt, le-a acordat Albizzi-lor sprijinul său tacit. În același timp, dacă aceștia începuseră să-și etaleze puterea, el a preferat să rămână în planul al doilea.

Totuși, de la o vreme, averea Medici-lor nu a mai putut fi ignorată, iar în 1433, simțindu-se în pericol, familia Albizzi și-a mobilizat prietenii din guvern și l-a aruncat pe Cosimo în închisoare sub învinuirea de conspirație împotriva ordinii republicane. Unii dintre ei doreau ca rivalul lor să fie executat, alții se temeau că această execuție ar declanșa un război civil. Până la urmă, l-au exilat din Florența. Cosimo nu a contestat sentința și a plecat fără să facă zarvă. Știa că există împrejurări în care este mai înțelept să ai răbdare și să nu fii în centrul scenei.

În cursul anului următor, Albizzi-i au început să dea motive de îngrijorare florentinilor, care îi bănuiau că pun la cale instaurarea unei dictaturi. Între timp, utilizând în mod inteligent atuul bogăției sale, Cosimo a continuat, chiar din exil, să-și exercite influența asupra treburilor orașului. Aici, în septembrie 1434, a izbucnit războiul civil, iar familia Albizzi a fost răsturnată de la putere și trimisă în exil. Reîntors de îndată la Florența, Cosimo și-a recăpătat statutul de dinainte de condamnare, dar a constatat că se afla într-o situație delicată: dacă se arăta mânat de ambiție asemenea rivalilor săi, Albizzi-i, avea să stârnească opoziție și invidie, ceea ce, în ultimă instanță,

i-ar fi pus în pericol afacerile. Pe de altă parte, dacă se menținea în umbră, ar fi netezit drumul către putere în fața altei facțiuni, care, ca și familia Albizzi, i-ar fi devenit rivală și ar fi sfârșit prin a-i invidia succesul și a dori să-l pedepsească pentru el.

Cosimo a rezolvat problema printr-o metodă dublă: în secret, și-a folosit averea ca să cumpere sprijinul cetățenilor importanți ai orașului și i-a plasat în funcțiile cheie pe propriii săi aliați, care fuseseră aleși, în mod abil, din rândul reprezentanților claselor de mijloc, pentru a nu trezi suspiciuni asupra legăturilor sale cu ei. Celor care murmurau împotriva crescândeii lui influențe politice li se aplicau impozite suplimentare sau erau siliți de bancherii aliați să-și vândă afacerile și proprietățile astfel încât erau aduși la supunere. Republica ajunsese o formă fără fond. Frâiele guvernării se aflau în mâna lui Cosimo.

Dacă, în culise, acesta își continua manevrele de preluare a controlului asupra Florenței, în public, imaginea sa era cu totul alta. Mergea pe jos, ca oamenii de rând, se îmbrăca în haine modeste, nu umbla însoțit decât de un singur slujitor și îi saluta cu respect pe demnitarii orașului și pe cetățenii mai în vârstă. Când ieșea călare, încăleca nu un cal, ci un catâr. Nu discuta niciodată despre chestiunile de însemnătate publică, deși deja conducea politica externă a statului de mai bine de treizeci de ani. Cheltuia mult cu operele filantropice și cultiva relațiile cu clasa negustorilor. Finanța tot felul de proiecte edilitare – a ridicat unele clădiri publice de care se mândreau toți cetățenii, iar când a construit un palat pentru el și familia sa, lângă Fiesole, a respins planurile excesiv de ornamentate desenate de Brunelleschi, alegându-le în schimb pe cele mult mai modeste elaborate de Michelozzo, un arhitect florentin de origine umilă. Palatul simbolizează întreaga strategie a lui Cosimo: pe dinafară simplitate, pe dinăuntru eleganță și opulență.

Cosimo a murit în 1464, după o domnie (neoficială) de peste treizeci de ani. Concetățenii săi au vrut să-i clădească un mausoleu măreț și să-i onoreze amintirea prin funeralii impresionante, dar, pe patul de moarte, el a cerut să fie îngropat „fără pompă și ceremonie”. Vreo șaiszeci de ani mai târziu, Machiavelli avea să-l socotească pe Cosimo cel mai înțelept dintre toți principii (conducătorii, adică) „întrucât a știut că lucrurile minunate înfăptuite sub ochii tuturor și văzute ceas de ceas îi fac pe oameni mult mai pizmuiți decât cele înfăptuite sub pavăza modestiei”.

#### INVIDIA O CHINUIE PE AGLAUROS

*Zeița Minerva și-a croit drum către casa Invidiei, o casă năpădită de noroi negru și urât mirositor, ascunsă departe, pe fundul râpelor, unde soarele nu pătrunde niciodată, unde vântul nu adie; un sălaș întunecos, în care intră un frig ce îți ajunge până la oase, un sălaș veșnic lipsit de foc, veșnic învăluit într-o beznă densă. Când a sosit în locul acela, Minerva s-a oprit în fața casei[...] și a lovit în ușa cu vârful lancei sale, iar la atingerea ei, ușa s-a deschis larg și a scos la iveală Invidia, care ședea înăuntru și se ospăta cu carne de șarpe, hrana care îi nutrește răutatea. Văzând-o, Minerva și-a întors privirea în lături. Dar cealaltă s-a ridicat, greoaie, de la pământ, părăsind cadavrele pe jumătate devorate și a ieșit afară pășind împleticit. Când a văzut-o pe zeiță în întreaga strălucire a frumuseții, purtând armura ei lucitoare, a gemut [...].*

*Chipul Invidiei era bolnăvicios de palid, tot trupul îi era slăbănog și pipernicit, iar ochii încrucișați de te cuprindea groaza; dinții i se înnegriseră și se stricaseră, sânii veninoși aveau o culoare verzuie și de pe limbă îi picura otravă.*

*Nimic în afară de vederea suferinței nu îi putea aduce pe buze zâmbetul. Nu cunoscuse niciodată alinarea somnului, ci o țineau veșnic trează grijile și neliniștea; se uita cu spaimă la norocul oamenilor și vederea lui o slăbea și mai tare. Rozând din ceilalți ca și din sine, își era propriul său chin. În ciuda repulsiei ce o simțea, Minerva i s-a adresat cu vorbe puține: „Strecoară-ți veninul în sufletul uneia dintre fiicele lui Cecrop. Numele ei este Aglauros. Aceasta este ceea ce îți cer să faci”. Fără a mai rosti un cuvânt, a apăsât cu vârful lancei în tină, a părăsit pământul și s-a înălțat în văzduh. Cu coada ochiului, cealaltă a urmărit-o pe zeiță cu privirea până ce nu a mai zărit-o, boscorodind de mânie că planul Minervei avea să izbutească. Apoi și-a adunat slujitorii încinși toți cu brâuri din tulpină de măceș plină de ghimpi, s-a învăluit în nori întunecoși și a pornit la drum. Oriunde pășea, zdrobea cu tălpile câmpiile înflorite, vestejea iarba, usca ramurile tinere ale copacilor și cu răsuflarea ei îmbolnăvea oamenii, cetățile lor, căminurile lor, până când, în cele din urmă, a ajuns la Atena, orașul spiritului și al bogăției, loc de liniște și de prosperitate. Abia dacă s-a putut stăpâni să plângă atunci când a văzut că nu era nici o pricină de a vărsa lacrimi. Apoi, intrând în iatacul fiicei lui Cecrop a îndeplinit porunca Minervei. A atins pieptul fetei cu mâna muiată în răutate, i-a umplut inima cu spini ascuțiți și trăgând pe nas dintr-o otravă neagră și ucigașă, i-a strecurat-o până în oase, făcând veninul să-i ajungă adânc în inimă. Pentru ca pricina suferinței copilei să nu fie prea greu de găsit, i-a arătat în vis chipul surorii ei, căsătoria fericită a acesteia [cu zeul Mercur] și chipul zeului însuși, în toată splendoarea frumuseții lui și a sporit și mai tare minunăția acestor imagini.*

*Astfel, Aglauros a fost cuprinsă de gânduri rele și furia geloziei ascunse i-a devorat inima. Ofta zi și noapte, mereu nefericită și, în suferința ei cumplită, s-a topit încet, la fel cum se topește gheața sub soarele arzător.*

*Focul ce fusese aprins în ea de gândul la norocul și la fericirea surorii ei era asemenea arderii buruienilor care nu izbucnesc în flăcări, dar sfârșesc prin a fi mistuite.*

*METAMORFOZE, OVIDIU, 43 Î. HR. – 18 D. HR.*

## **Comentariu**

Un bun prieten al lui Cosimo, librarul Vespasiano da Bisticci, a scris despre el: „Și ori de câte ori dorea să înfăptuiască ceva, avea grijă ca nu cumva să trezească invidie, iar inițiativa părea a veni de la alții, nu de la el”. Unul dintre proverbele sale preferate spune că: „Invidia este o buruiănă care nu ar trebui udată”. Dându-și seama ce ravagii poate face ea într-un mediu democratic, Cosimo nu se împodobește cu nici unul din atributele exterioare ale măreției, ceea ce nu înseamnă că măreția ar trebui înăbușită și că s-ar cuveni să supraviețuiască numai cei mediocri, ci că este necesar un joc al aparențelor. Pizma insidioasă a mulțimilor poate fi dezarmată destul de lesne – dă-ți osteneala să te asemeni lor prin stil și valori. Aliază-te cu cei mai prejos de tine și înalță-i în funcții importante, ca să-ți asiguri sprijinul lor în timpurile grele. Nu fă

niciodată paradă de bogăția ta și nu lăsa pe nimeni să vadă în ce fel ți-ai cumpărat influența de care te bucuri. Fă-ți un obicei vizibil din a fi respectuos cu ceilalți de parcă ar fi mai puternici decât tine. Cosimo de'Medici cunoștea bine regulile acestui joc și era un adevărat maestru în jongleria cu aparențele. Nu exista nimeni care să aproximeze limitele puterii și influenței sale. Exteriorul modest masca realitatea.

Să nu fii niciodată atât de naiv încât să crezi că laudându-te cu calitățile care te ridică deasupra altora, le vei trezi admirația. De fapt, le atragi atenția asupra propriei lor inferiorități și le stârnești invidia (sau „admirația nefericită”). Ea îi va tortura până când te vor distruge și nu ai cum să prevezi în ce fel o vor face. Prostul îi sfidează pe zeii pizmei etalându-și victoriile. Stăpânul puterii știe însă că aparența superiorității nu înseamnă nimic în comparație cu superioritatea reală.

*Dintre toate bolile sufletului, invidia este singura pe care nimeni nu o mărturisește.*

**Plutarh, circa 46 -120 d. Hr.**

### **CHEILE PUTERII**

Omul suporta greu sentimentul inferiorității. Puși în fața unui talent superior celui cu care ne credem înzestrați ori a unei priceperi sau puteri superioare, ne simțim tulburați și nu mai suntem chiar în largul nostru. Motivul: în majoritate, avem despre noi înșine o părere mai bună decât ar fi cazul, iar atunci când întâlnim persoane care ne depășesc, ele ne dau a înțelege că suntem niște mediocrități sau, oricum, nu atât de dotați precum ne-am închipuit. Această destabilizare a imaginii despre noi înșine nu întârzie să ne provoace unele emoții urâte. La început, simțim invidie – Ce bine ar fi să fiu și eu atât de talentat/pregătit ca această ființă care îmi este superioară, atunci aș fi și eu fericit. Numai că invidia nu ne consolează și nu ne aduce în situația de a restabili egalitatea. Nici măcar nu ne-o putem recunoaște public, pentru că societatea ne-ar condamna, căci a manifesta invidie înseamnă a-ți proclama inferioritatea. Față de unii prieteni apropiați, ne mai confesăm uneori și vorbim de visele sau dorințele nerealizate, invidia însă, nu o mărturisim niciodată. O mascăm în diverse feluri: „O fi el mai deștept ca mine, dar nu are pic de conștiință sau de simț moral” sau: „Poate că el are o putere mai mare, dar asta pentru că nu joacă cinstit.” Dacă nu începem să îl calomniem, putem să exagerăm cu laudele – o altă mască a invidiei.

*Invidiosul se ascunde cu tot atâta grijă ca și desfrânatul și inventează neîncetat alte trucuri și stratageme ca să-și mascheze viciul. Astfel, el este în stare să pretindă că ignoră superioritatea altora (care îl roade la inimă) de parcă nici nu i-ar vedea pe aceștia sau nu ar fi auzit niciodată de ei. Este un maestru al disimulării. Pe de o parte, încearcă din toate puterile să se prefacă și astfel, să împiedice apariția oricărei forme de superioritate, în orice situație. Iar dacă [asemenea oameni superiori apar totuși] el aruncă asupra lor întunecarea, hipercriticismul, sarcasmul și calomnia, aidoma broaștei care, din ascunzătoarea ei, scuipă venin. Pe de altă parte, îi va susține la infinit pe unii oameni ne semnificativi, mediocri ori chiar inferiori din același domeniu de activitate.*

Există un număr de strategii prin intermediul cărora să se facă fața acestei emoții insidioase și profund distructive. Mai întâi, acceptă ideea că unii oameni te pot depăși într-un fel sau altul, ca și faptul că i-ai putea invidia. Fă însă din acest sentiment un imbold la a-i egala și întrece *tu* pe *ei* într-o zi. Dacă lași invidia să-ți intre în suflet, ți-l va otrăvi – scoate-o la lumina zilei și te va purta spre realizări și mai mari.

În al doilea rând, înțelege că, pe măsură ce acumulezi o putere tot mai mare, cei mai prejos de tine te vor invidia. S-ar putea să nu o arate, dar acest lucru este inevitabil. Nu te mulțumi, naiv, să te încrezi în fațada pe care ți-o prezintă. Citește printre rândurile criticilor și remarcilor lor sarcastice, semnele că ar dori să te înjunghie pe la spate, laudele exagerate care îți pregătesc căderea urzită de ei, privirile pline de ură. Problema invidiei ar fi pe jumătate rezolvată dacă ne-am da seama de existența ei înainte de a fi prea târziu.

*Căci nu sunt mulți oamenii care, spune proverbul, pot nutri iubire pentru un prieten pe care îl favorizează norocul, fără a simți invidie; iar în jurul minții invidioase, stăruie otrava rece care face de două ori mai mari chinurile vieții. Propriile-i răni, el singur trebuie să-și oblojească, iar bucuria altuia îi pare un blestem.*

ESCHIL, CIRCA 525 – 456 î. HR.

În sfârșit, atunci când ești invidiat, așteaptă-te ca oamenii să complateze împotriva ta în mod perfid. Îți vor așeza în cale obstacole pe care nu le vei putea prevedea sau a căror sursă nu vei ști s-o identifici. Este dificil să te aperi de un asemenea gen de atac, iar până când ajungi să-ți dai seama că atitudinea cutăruia pornește din invidie, se poate întâmpla să fie deja prea târziu: scuzele pe care ți le-ai cere, falsa umilință pe care ai arborda-o, toate gesturile defensive nu ar face decât să agraveze problema. Din moment ce este incomparabil mai ușor să eviți din capul locului crearea invidiei decât să o elimini o dată ce a încolțit, ar trebui să urmărești prima variantă. Adeseori propriile tale acțiuni sunt cele care generează această patimă, propria ta lipsă de tact, propria ta opacitate la sentimentele celorlalți. Fii mai atent la gesturile și la calitățile care o pot face să se ivească și scoate de la început dintele viperei, înainte de a fi sfâșiat de ea.

Kierkegaard considera că există anumite categorii de oameni ce stârnesc invidia semenilor lor și că ei sunt la fel de vinovați de apariția ei ca și cei care o simt. Tipul cel mai des întâlnit îl cunoaștem cu toții: acești indivizi fac mare zarvă ori de câte ori li se întâmplă ceva bun, indiferent că au vreun merit în această reușită sau o datorează norocului. În realitate, le place să-i umilească pe ceilalți. Sunt lesne de înțeles și incorigibili. Alții, însă, deșteaptă pizma într-un fel mai subtil și fără să-și dea seama, fiind, în parte, răspunzători de situația creată și de necazurile lor. Acestei categorii îi aparțin persoanele înzestrate cu un mare talent.

Sir Walter Raleigh era unul dintre oamenii cei mai scripitori de la curtea reginei Elisabeta I a Angliei: savant, poet (ale cărui scrieri continuă să fie considerate printre cele mai semnificative ale vremii sale), dar și abil conducător, om de afaceri plin de



cutezanță, mare navigator și, ca și cum toate acestea nu ar fi fost de ajuns, acest ilustru reprezentant al culturii Renașterii era un bărbat frumos și un curtean pe cât de fermecător, pe atât de îndrăzneț, care a știut să își deschidă drum până la statutul de favorit al suveranei sale. Totuși, ori încotro se îndrepta, existau mereu unii care să-i pună bețe în roate. În cele din urmă, a căzut în dizgrație, cumplitul său declin încheindu-se în temniță și apoi, sub securea călăului.

#### IOSIF ȘI HAINA SA

*Si iubea Israel pe Iosif mai mult decât pe toți ceilalți fii ai săi, pentru că el era copilul bătrâneților lui, și-i făcuse haină lungă și aleasă. Frații lui [...] îl urau [...]. Iar ei, văzându-l de departe, până a nu se apropia de ei, au început a unelti asupra lui să-l omoare. Și au zis unii către alții: „Iată visătorul acela de vise vine! Haidem să-l omorâm, să-l aruncăm într-un puț și să zicem că l-a mâncat o fiară sălbatică și vom vedea ce se va alege de visele lui!”*

VECHIUL TESTAMENT, FACEREA, 37:3-4, 18-20

Raleigh nu reușea să înțeleagă această permanentă împotrivire încăpățânată din jurul său. Nu își dădea seama că nu făcuse nici un efort să-și ascundă calitățile înnăscute sau dobândite prin învățătură; dimpotrivă, și le etala în fața tuturor, arătându-și multilateralitatea cu convingerea că așa îi impresiona și le câștiga prietenia. În realitate, își făcea dușmani tăcuți, care i se simțeau inferiori și nu s-ar fi dat în lături de la nimic pentru ca, la momentul potrivit, când avea să comită cea mai neînsemnată greșeală, să-l distrugă. În ultimă instanță, Raleigh a ajuns pe eșafod învinuit fiind de trădare, dar invidia știe să-și ascundă distructivitatea sub orice fel de mască.

Resentimentele stârnite de Sir Walter Raleigh erau de soiul cel mai rău: se datorau talentului și grației sale naturale, pe care nu se sfia să și le dezvăluie. Averi pot aduna și alții, puterea nu este nici ea inaccesibilă celor abili și perseverenți, dar inteligența superioară, frumusețea fizică, farmecul sunt calități pe care ori le ai din naștere, ori nu le vei dobândi niciodată. Oamenii desăvârșiți au cel mai mult de lucru atunci când trebuie să-și diminueze strălucirea și să-și scoală la iveală câte un defect de natură să-i ajute în prevenirea invidiei celor din jur înainte ca aceasta să prindă rădăcini. Este o greșeală și o naivitate să crezi că vei ferma lumea cu talentele tale native, când, în fond, îți atragi ură, nu prietenie.

În ceea ce privește puterea, un mare pericol îl reprezintă schimbările în bine – o promovare neașteptată, o victorie sau un succes ca picat din cer. Fii sigur că foștii tăi egali te vor invidia.

În 1651, când a fost ridicat la rangul de cardinal, arhiepiscopul de Retz știa prea bine că mulți dintre episcopi îl vor pizmui. Ar fi fost stupid să și-i îndepărteze și de Retz a făcut tot ceea ce i-a stat în putință ca să-și micșoreze meritele și să sublinieze importanța rolului pe care îl jucase în avansarea sa norocul. Pentru a-i ajuta pe oameni să se simtă în largul lor, cardinalul se arăta modest și plin de politețe, ca și cum nu s-ar fi petrecut nimic deosebit. (În realitate, puterea pe care o deținea acum era mult mai mare decât înainte.) În memoriile sale, nota că această purtare înțeleaptă „a

produs efecte bune, reducând invidia creată împotriva mea, [este] cel mai mare dintre secrete”. Urmează exemplul lui de Retz. Accentuează în mod subtil cât ai fost de norocos, astfel ca fericirea ta să le pară celorlalți mai accesibilă, iar impulsul către invidie mai puțin acut. Ai grijă, totuși, să nu îți iei un aer de falsă modestie ce nu va înșela pe nimeni și îi va face pe toți încă și mai invidioși. Trebuie să-ți joci bine rolul – să nu sune fals nici modestia, nici cordialitatea ta față de cei pe care i-ai lăsat în urmă. Orice nuanță nesincera va îngreuna acceptarea noului tău statut. Ține minte: deși acesta îți asigură mai multă putere, nu va fi deloc în interesul tău să-ți îndepărtezi foștii egali. Puterea are nevoie de o bază de susținere solidă, iar invidia o poate distruge pe nesimțite.

Indiferent de nivel, puterea politică creează invidie și una dintre cele mai bune metode de a combate această invidie, înainte ca ea să prindă rădăcini, este să pari lipsit de ambiție. La moartea lui Ivan cel Groaznic, Boris Godunov își dădea seama că era unicul în stare să conducă Rusia, dar dacă se arăta prea nerăbdător să se înscăuneze țar, boierii l-ar fi pizmuit, drept care a refuzat coroana nu o dată, ci de repetate ori. A silit poporul să insiste și abia după aceea a acceptat. Aceeași strategie a folosit-o cu mare efect și George Washington, la început refuzând să păstreze comanda supremă a armatei americane și apoi, președinția. În ambele cazuri, popularitatea sa a sporit substanțial. Oamenii nu pot invidia puterea pe care ei înșiși au dat-o cuiva aparent nedoritor s-o primească.

După spusele omului de stat și scriitorului Sir Francis Bacon, politica cea mai înțeleaptă a celor puternici este aceea de a inspira semenilor lor un fel de milă, de parcă responsabilitățile asumate de ei ar fi o povară grea, care le impune sacrificii. Cum ar putea invidia cineva pe un om silit să ia pe umerii săi greutatea copleșitoare a interesului public? Pretinde, așadar, că puterea este mai degrabă un act de autojertfire decât un izvor de fericire și vei fi mai puțin invidiat. Subliniaza-ți necazurile și transformă un pericol potențial (invidia) într-o sursă de sprijin moral (mila). Un truc similar este să sugerezi ideea că de șansa aceasta a ta vor beneficia, de fapt, cei din jurul tău. În acest sens, s-ar putea să fie nevoie să-ți mai desfaci baierile pungii, ca Cimon, un bogat general din antica Atena, care împărțea daruri generoase cetățenilor pentru a-i împiedica să-l țină de rău din cauza influenței sale (datorate averii) în viața politică a cetății. Cimon nu s-a zgârcit la bani și a reușit să abată de la persoana sa pizma, evitând astfel ostracizarea.

Pictorul englez J. M. W. Turner a găsit o altă soluție ca să ocolească invidia confrăților săi, pe care o considera cel mai mare obstacol pe drumul său către succes. Știind că incomparabilul său talent de colorist îi făcea foarte refractari la ideea de a-și expune lucrările lângă ale sale, a înțeles că această teamă avea să se transforme în invidie, fapt ce i-ar fi îngreunat obținerea unor spații de expoziție în galeriile de artă. Au existat situații în care pictorul și-a „întunecat” (cu funingine), în mod temporar, strălucirea petelor de culoare din tablourile sale pentru a câștiga bunăvoința celorlalți artiști.

Pentru a abate de la ei invidia, Gracián le recomanda celor puternici să se arate slabi, să comită în public câte o greșeală neînsemnată, să-și dezvăluie un viciu inofensiv. Deci: dă-le invidioșilor ceva de făcut, distrage-le atenția de la păcatele sau

erorile tale mai grave. Ține minte: valoare nu are, de fapt, decât realitatea. Poate că ești obligat să manevrezi aparențele, însă în ultimă instanță, rămâi cu singurul lucru care contează: puterea. În unele țări arabe, cei bogați ocolesc invidia procedând ca altădată Cosimo de' Medici, adică neetalând-o în afara, ci în interiorul casei. Aplică și tu această înțelepciune, adaptând-o la contextul în care te afli.

Ferește-te și de celelalte măști ale invidiei. Laudele exagerate sunt semn sigur că persoana care le rostește te pizmuiește. Ele au menirea să te lege la ochi, ca să nu vezi că îți pregătește căderea fie pentru că oricum îți este imposibil să te ridici la nivelul lor, fie că își ascute cuțitul ca să te înjunghie pe la spate. Același lucru este valabil și pentru oamenii care te critică excesiv de sever sau te calomniază public – te invidiază. Trebuie să recunoști invidia și sub aceste înfățișări de împrumut și să te ferești să cazi în capcana lor: nici nu le răspunde cu aceeași monedă celor care te împrășcă cu noroi, nici nu le pune la inimă criticile. Răzbună-te ignorându-i ca pe niște nuliți ce sunt.

### TRAGEDIA MORMÂNTULUI

*[Când papa Iuliu a văzut prima oară proiectul lui Michelangelo pentru mormântul său, ] i-a fost atât de tare pe plac încât a trimis pe dată la Carrara să se taie blocurile de marmură necesare, dându-i poruncă lui Alamanno Salviati de la Florența să îi plătească o mie de ducați în acest scop. Michelangelo a stat pe munte mai mult de opt luni, împreună cu doi pietrari și calul său, fără să primească altceva decât hrana. [...] După ce s-au tăiat și s-au ales destule blocuri de marmură, le-a adus la țărmul mării și a lăsat acolo pe unul din oamenii săi care să vegheze la imbarcarea lor. El s-a întors la Roma.*

*[...] Era un număr uriaș de blocuri de marmură, astfel că o dată sosite și cum umpleau piața, au deșteptat admirația tuturor și bucuria papei, care l-a copleșit pe Michelangelo cu favoruri nemăsurate; și când a început să lucreze la ele, se ducea iar și iar să-l vadă și să vorbească cu el despre mormânt și despre alte lucruri, de parcă ar fi vorbit cu propriul său frate. Și ca să ajungă la el și mai lesne, papa a poruncit să se arunce o punte de la Corridore până la odăile lui Michelangelo, și așa să meargă la el în taină.*

*Aceste multe și dese favoruri au fost pricină (cum se întâmplă adesea la curte) de mare pizmă, de nesfârșite persecuții, căci Bramante, arhitectul, care îi era drag papei, l-a făcut să-și întoarcă gândul de la mormânt, spunându-i, așa cum se zice în popor, că ar fi semn rău să-și zidească omul mormântul câtă vreme trăiește și alte povești din acestea. Pe Bramante îl mânau și frica, și pizma, căci judecățile lui Michelangelo îi dăduseră în vileag multe din greșeli. [...]*

*Acum că nu se mai îndoia că Michelangelo știa de aceste greșeli ale sale, [Bramante] căuta cu tot dinadinsul să-l facă să plece din Roma sau măcar să-l lipsească de bunăvoința papei și de gloria și folosul ce le-ar fi putut dobândi prin munca sa. În privința mormântului, a izbutit. Nu încape îndoială că dacă lui Michelangelo i s-ar fi îngăduit să-l termine după planurile lui dintâi, având un teren atât de larg ca să-și arate măiestria, nici un alt artist, oricât de celebru (fie spuse acestea fără vreo pizmă), nu l-ar fi putut smulge din înălțimea la care s-ar fi ridicat.*

Nu încerca să-i ajuți ori să le faci servicii celor care te invidiază – vor bănuși că bunătatea ta este amestecată cu dispreț. Tentativa lui Joe Orton de a-l sprijini pe Halliwell în lansarea sa ca pictor nu a făcut decât să-i accentueze acestuia complexul de inferioritate și invidia. O dată ce devine limpede că de invidie este vorba, adesea, singura soluție este să fugi de oamenii invidioși și să-i lași să fiarbă în amarul lor suc propriu.

În sfârșit, fii conștient de faptul că unele „cercuri” sunt mai predispuse la invidie decât altele. Efectele acesteia riscă să fie mai grave între colegi, unde există o spoială de egalitate, și cu totul distructive într-un mediu democratic, în care manifestarea fățișă a autoritarismului este socotită condamnabilă. Fii, așadar, foarte receptiv la semnalele de alarmă dintr-un atare context social. Regizorul Ingmar Bergman a fost urmărit de reprezentanții fiscului din Suedia mai ales pentru că a ieșit în evidență într-o țară unde a te ridica deasupra celorlalți nu este un lucru ușor de acceptat. În asemenea cazuri, nu poți evita să fii invidiat și nu ai mai nimic de făcut în afară de a înfrunta situația cu eleganță, neluând animozitatea celorlalți drept o ofensă personală. După cum a spus odată Thoreau, „Invidia este impozitul pe superioritate cu care sunt datori toți oamenii deosebiți.”

*A mărturisit vreodată în mod serios cineva că ar fi invidios? În invidie există un lucru resimțit de toată lumea ca mai rușinos decât însăși ticăloșia unui delict.*

*Și nu numai că toți o resping, dar oamenii de calitate sunt chiar înclinați spre incredulitate atunci când ea îi este imputată unuia inteligent. Însă cum sălașul acesteia se află în inimă și nu în creier, oricât de mare ar fi inteligența, tot nu furnizează garanții împotriva invidiei.*

BILLY BUDD, HERMAN MELVILLE, 1819 – 1891

*Învăță cum să învingi invidia și răutatea. Aici disprețul, deși înțelept, nu mai înseamnă, într-adevăr, decât prea puțin; este mai potrivită magnanimitatea. Un cuvânt bun spus despre cineva care te vorbește de rău este neprețuit; nu există răzbunare mai eroică decât aceea datorată tocmai meritelor și calităților care îi frustrează și îi chinuie pe invidioși. Fiecare atingere a norocului este o nouă răsucire a funiei din jurul gâtului celor răuvoitori, căci paradisul invidiaților este infernul invidioșilor. A face din norocul tău o otravă pentru dușmani este, se spune, cea mai aspră pedeapsă ce ai putea să le-o dai. Invidiosul moare nu o singură dată, ci ori de câte ori aude cel invidiat rostirea vreunei laude; eternitatea faimei acestuia din urmă este măsura pedepsei celui dintâi; unul este nemuritor în glorie, celălalt în nefericire. Trâmbița celebrității care vestește pentru unul nemurirea, pentru celălalt, vestește moartea, căci acesta este condamnat să se înăbușe în propria lui invidie.*

BALTASAR GRACIÁN, 1601 -1658

### **Imagine:**

O grădină năpădită de buruieni. Nu pe ele le cultivi, dar se dezvoltă o dată cu

plantele sădite și din apa cu care le uzi pe acestea. Poate că nu înțelegi în ce fel, dar buruienile invadează totul, cresc înalte și urâte, împiedicând orice cultură să se dezvolte frumos și să înflorească. Înainte de a fi prea târziu, nu turna apă fără să te uiți ce plantă stropești. Stârpește buruienile invidiei nedându-le nimic din care să se hrănească.

### **Ultimul cuvânt:**

*Din când în când, dă la iveală un cusur nevinovat. Pizmașii îi acuză de păcate pe cei mai desăvârșiți și străini de păcat. Ei se fac asemenea unui Argus cu toți ochii scormonind ca să găsească pata de pe obrazul perfecțiunii – este singura lor mângâiere. Nu lăsa pizma să-și împroaște veninul – prefă-te că ai și tu câte o scădere în curaj sau în deșteptăciune, ca s-o dezarmezi din vreme. Așa îți fluturi mantia cea roșie prin fața coarnelor de taur ale pizmei ca să-ți scapi de osândă nemurirea.*

(Baltasar Gracián, 1601 -1658)

### **CONTRAARGUMENT**

Trebuie să fii prudent cu invidioșii pentru că sunt atât de ascunși și au la îndemână nenumărate mijloace de a-ți face rău. Însă ocolindu-i, îți poți adesea îndârji și mai tare. Își vor da seama că ești precaut, calitate ce o vor adăuga celor pentru care te consideră superior lor, invidiindu-te, deci, și mai mult. De aceea este necesar să acționezi înainte ca invidia să prindă rădăcini.

Dacă acest lucru s-a întâmplat deja, din vina ta sau nu, uneori cel mai bine e să alegi calea opusă: manifestă-ți disprețul cel mai adânc față de oamenii care te invidiază. În loc să-ți ascunzi desăvârșirea, etalează-ți-o nestingherit. Fă din fiecare triumf o ocazie de a-i sili să se vânzolească în chinuri. Norocul și puterea ta devin infernul lor de suferință. Dacă ajungi destul de sus ca să nu îți mai poată face rău, invidia lor nu mai contează și vei avea cea mai bună răzbunare posibilă: ei vor rămâne prizonierii torturii lor în timp ce tu, liber, te vei bucura de putere.

În acest fel l-a învins Michelangelo pe veninosul Bramante, care l-a determinat pe papa Iuliu al II-lea să se răzgândească și să nu mai construiască mausoleul conceput de artist. Bramante invidia talentul dumnezeiesc al sculptorului și la această unică victorie a sa – abandonarea mausoleului – a vrut să mai adauge una, convingându-l pe pontif să-i încredințeze lui Michelangelo pictarea tavanului Capelei Sixtine. Lucrarea presupunea ani întregi de muncă, în cursul cărora artistul avea să fie obligat să renunțe la crearea magnificelor sale statui, căci Bramante îl considera mult mai puțin înzestrat ca pictor decât ca sculptor. Intenția sa fusese să distrugă imaginea de artist desăvârșit a lui Michelangelo.

Acesta a înțeles capcana ce i se pregătise și nu a vrut să accepte comanda, însă pe papă nu îl putea refuza, așa încât s-a supus. Apoi a transformat invidia lui Bramante într-un imbold spre încă o culme a perfecțiunii, realizând pe tavanul Capelei Sixtine o capodoperă neîntrecută. Văzând-o și auzind mereu vorbindu-se despre ea, Bramante se simțea sufocat de propria sa ură. Iată răzbunarea cea mai dulce și mai durabilă cu care îi poți pedepsi pe invidioși.

## LEGEA

### 47

## NU ÎȚI DEPĂȘI OBIECTIVUL PROPUȘ - DUPĂ CE AI OBȚINUT VICTORIA, ÎNVAȚĂ SĂ TE OPREȘTI LA TIMP

### ARGUMENT

*Clipa victoriei este adeseori și clipa celui mai mare pericol. În beția gloriei, aroganța și supraestimarea propriei tale forțe te pot împinge să mergi mai departe decât ți-ai planificat și să-ți faci astfel mai mulți dușmani decât ai capacitatea de a învinge. Nu lăsa succesul să ți se urce la cap. Nimic nu poate înlocui strategia și planificarea atentă. Fixează-ți un obiectiv și, după ce l-ai atins, oprește-te.*

### ÎNCĂLCAREA LEGII

În anul 559 î. Hr., un tânăr pe nume Cyrus a adunat o armată uriașă, alcătuită din triburile răzlețe ale Persiei și a pornit la luptă împotriva bunicului său Astyages, regele mezilor. L-a înfrânt cu ușurință, s-a încoronat, la rândul său, rege al Mediei și Persiei și astfel a pus bazele imperiului persan. Au urmat, în ritm rapid, victorii după victorii. Cyrus l-a învins pe Croesus, regele Lydiei, a cucerit insulele Ionice și alte câteva regate, apoi s-a îndreptat asupra Babilonului și l-a zdrobit. A început să fie supranumit Cyrus cel Mare, regele lumii.

După ce s-a înstăpânit pe bogățiile imperiului babilonian, și-a pus ochii, mai departe către răsărit, pe triburile pe jumătate barbare ale massagetilor, care trăiau într-un ținut întins, aflat în vecinătatea Mării Caspice – un neam de războinici încrâncenați, asupra cărora domnea regina Tomyris. Nu erau atât de bogați ca babilonienii, dar Cyrus a hotărât totuși să-i atace, considerându-se un supraom imposibil de înfrânt. Era sigur că nu vor fi în stare să facă față uriașei sale armate și că imensul său imperiu va deveni încă și mai vast.

În anul 529 î. Hr., Cyrus mășăluia către fluviul Araxes, poarta regatului massagetilor. După ce și-a așezat tabăra pe malul de vest al fluviului, a primit un mesaj din partea reginei Tomyris: „Rege al mezilor”, spunea mesajul, „te sfătuiesc să renunți la planurile tale, căci nu poți să știi dacă până la urmă îți vor fi de vreun folos. Domnește peste poporul tău și încearcă să te împaci cu gândul că peste al meu domnesc eu. Dar sunt sigură că nu îmi vei asculta povața, căci să trăiești în pace este ultimul lucru pe care ți l-ai dori.” Încrezătoare în armata ei și nevrând să mai amâne o bătălie pe care o știa inevitabilă, Tomyris s-a oferit să-și retragă trupele aflate de cealaltă parte a fluviului, ca să-i permită lui Cyrus să-l traverseze cu bine și, dacă vrea,

să angajeze ostilitățile pe malul estic.

### COCOȘELUL FANFARON

*Doi cocoși se luptau pe o grămadă de bălegar. Unul din ei era mai puternic. L-a învins pe celălalt și l-a alungat. Toate găinile s-au îngrămădit în jurul cocoșelului victorios și au început să-l ridice în slăvi. Cocoșelul voia ca puterea și gloria lui să fie cunoscute și în curtea vecină. A zburat pe acoperișul hambarului, a bătut din aripi și s-a apucat să strige cât ce putea: "Uitați-vă la mine cu toții. Sunt un cocoșel învingător. Nici un alt cocoșel din lume nu are atâta putere ca mine." Nici nu a terminat bine ce avusese de spus că un uliu l-a și omorât, l-a ridicat în gheare și l-a dus în cuibul lui.*

FABULE, LEV TOLSTOI, 1828 -1910

Cyrus a acceptat, dar în loc să treacă direct la atac, s-a gândit să recurgă la un șiretlic. Massagetii nu erau obișnuiți cu luxul. O dată trecut pe malul celălalt al fluviului, și-a așezat din nou tăbăra și a întins masă mare, ca pentru un banchet bogat, cu mâncăruri multe, belșug de carne, delicatese și vin tare. Apoi a lăsat în tabără trupele cele mai puțin puternice, iar restul soldaților l-a retras către fluviu. Curând, un detașament numeros de massagetii a pornit asupra taberei și, într-o bătălie crâncenă, i-a ucis pe toți perșii aflați acolo. Apoi, atrași de ospățul fabulos rămas pe mese, au mâncat și au băut după pofta inimii. Într-un târziu, nici nu se putea astfel, au adormit. Peste noapte, armata persană s-a întors în tabără și i-a omorât pe mulți dintre ei, iar pe ceilalți i-a făcut prizonieri. Printre aceștia din urmă se număra și generalul lor, un tânăr numit Spargapises, fiul reginei Tomyris.

Când a auzit de cele întâmplate, aceasta i-a trimis un alt mesaj lui Cyrus, muștrându-l pentru că se folosisese de viclenie ca să-i învingă armata. „Ascultă-mă”, i-a scris ea, „și te voi sfătui de bine: dă-mi înapoi fiul, părăsește țara mea cu trupele intacte și mulțumește-te cu faptul că ai triumfat asupra unei treimi din massagetii. Dacă refuzi, jur pe soare, stăpânul nostru, că o să-ți dau mai mult sânge decât ai putea să bei cu toată lăcomia ta.” Cyrus a preferat să disprețuiască batjocoritor și această povață: nu voia să-i elibereze fiul, ci să-i zdrobească pe toți acești barbari.

Văzând că nu avea să fie eliberat, prințul nu a mai putut suporta umilința situației sale și s-a sinucis. Vestea morții lui a umplut de durere inima reginei. Și-a adunat puterile și toți soldații pe care a reușit să-i mobilizeze, apoi, aprinzându-le în suflet dorința frenetică de răzbunare, a atras trupele lui Cyrus într-o bătălie sângeroasă. În cele din urmă, massagetii au învins. În furia lor cumplită, au măcelărit armata perșilor și l-au ucis și pe Cyrus.

După bătălie, Tomyris și războinicii ei au cercetat câmpul de luptă în căutarea trupului acestuia. Când l-au găsit, regina însăși i-a retezat capul, l-a vârat într-un burduf umplut cu sânge, strigând: „Cu toate că te-am învins și încă sunt în viață, tu m-ai distrus luându-mi, prin viclenie, fiul. Acum vezi că fac așa cum te-am amenințat că voi face: ai mai mult sânge decât poți să bei.” O dată cu dispariția lui Cyrus, imperiul persan s-a destrămat cu repeziciune. Cu un singur gest arogant, marele general și rege a dăruit tot ceea ce clădise.

## **Comentariu**

Nu există nimic mai îmbătător ca victoria – și nimic mai periculos.

Cyrus își ridicase imperiul pe ruinele altuia dispărut. Cu o sută de ani înaintea sa, puternicul stat asirian fusese redus la neființă, iar din splendida lui capitală, Ninive, nu mai rămăseseră decât pietre îngropate în nisip. Asirienii avuseseră această soartă cumplită pentru că nici ei nu se opriseră la timp, distrugând cetate după cetate, până când au uitat ce țel urmăriseră în lupta lor și au ajuns să caute cu orice preț victoria de dragul victoriei. Imperiul devenise prea întins ca să mai poată fi apărat și își făcuse numeroși dușmani care, în cele din urmă, s-au coalizat și au izbutit să îl zdrobească.

### **ETAPA CONTRAINTEROGATORIULUI**

*În toate contrainterogatoriile [...], trebuie să repet înainte de orice faptul că vă recomand să fiți mereu atenți la alegerea momentului în care e bine să vă opriți. Nimic nu este mai important decât să vă încheiați interogatoriul cu un triumf. Atât de numeroși juriști reușesc să surprindă martorul contrazicându-se în mod flagrant, dar, nemulțumindu-se numai cu atât, continuă să pună întrebări și diluează interogatoriul până când efectul pe care avantajul obținut anterior îl avusese asupra juraților se pierde cu desăvârșire.*

*ARTA CONTRAINTEROGATORIULUI, FRANCIS L. WELLMAN, 1913*

Cyrus nu a ținut seama de lecția asiriană. A disprețuit avertismentele oracolelor și ale sfetnicilor săi și nu a șovăit să offenseze o regină, victoriile de până atunci i se suiseră la cap – nu mai auzea glasul rațiunii. În loc să-și consolideze deja atât de vastul său imperiu, a vrut să-i adauge alte cuceriri; în loc să accepte faptul că fiecare situație este diferită de cele precedente, a crezut că, atâta timp cât folosește metode cunoscute, adică forța brutală și viclenia, orice nou război nu se poate sfârși altfel decât cele anterioare.

Trebuie să înțelegeți că în privința puterii, singurul tău ghid este rațiunea. A te lăsa influențat de un elan de moment sau de o succesiune de evenimente cu valoare emoțională înseamnă a comite o eroare ce se poate dovedi fatală. Ai obținut succesul, stai pe loc. Fii prudent. După ce câștigi o victorie, analizează rolul circumstanțelor specifice, nu ceda tentației de a repeta aceleași manevre iar și iar, în speranța ajungerii la mereu același rezultat. Istoria e plină de ruinele imperiilor altădată victorioase și de cadavrele conducătorilor care nu au învățat să se oprească la vreme și să-și consolideze avantajul dobândit.

## **RESPECTAREA LEGII**

Nu există persoană care să se afle într-o situație mai delicată și mai instabilă ca o metresă de rege. Aceste femei nu aveau putere reală și nici vreun drept pe care să conteze la vremuri de restriște.

Erau înconjurată de haite de curteni invidioși ce de-abia așteptau să le vadă căzute în dizgrație, iar în cele din urmă, cum singurul lor argument îl reprezenta frumusețea fizică, această cădere era inevitabilă și dureroasă.

Regele Ludovic al XV-lea al Franței și-a luat amante „oficiale” încă de la



începutul domniei, norocul fiecăreia dintre ele neținând însă mai mult de câțiva ani. Apoi a apărut doamna de Pompadour, căreia, pe când era o fetiță de vreo nouă ani (numită Jeanne Poisson și născută într-o familie modestă), o prezicătoare i-a spus că într-o zi avea să ajungă favorita regelui. Prezicerea părea un vis absurd, pentru că metresele regale proveneau aproape întotdeauna din rândurile aristocrației. Jeanne nu înceta totuși să se creadă destinată iubirii monarhului, iar visul s-a transformat în obsesie. Și-a cultivat calitățile potrivite unei favorite – a învățat muzica, dansul, declamația și călăria. Excela în toate aceste domenii. S-a măritat cu un bărbat aparținând micii nobilimi, care însă a introdus-o în cele mai ilustre saloane ale Parisului. Curând, toată lumea vorbea despre această tânără frumoasă, talentată, inteligentă și plină de farmec.

Jeanne Poisson a știut să devină prietena lui Voltaire, Montesquieu și a altor mari personalități intelectuale ale epocii, dar nu a uitat nici o clipă de scopul pe care și-l fixase în copilărie – acela de a cuceri inima regelui. Soțul ei avea un castel în pădurea unde obișnuia să vâneze Ludovic al XV-lea, iar ea a început să-și petreacă tot mai mult timp acolo. Urmărea cu mare atenție toate mișcările regelui și s-a asigurat că acesta o va vedea „din întâmplare”, trecând în trăsura ei cea mai elegantă și purtând rochia cea mai frumoasă. Într-adevăr, regele a remarcat-o și i-a dăruit vânatul abia doborât.

În 1744, a murit metresa „în funcție” a suveranului, ducesa de Châteauroux, iar Jeanne a trecut la atac. Se ducea oriunde știa că va apărea și Ludovic: la balurile mascate de la Versailles, la operă, în orice loc în care putea să-și etaleze farmecul și talentele la muzică, dans, călărie și cochetare. În septembrie 1745, această tânără de douăzeci și patru de ani, fiica unui modest slujbaș de bancă, a fost recunoscută oficial ca metresă a regelui: i s-a dat o cameră în palat, unde acesta putea s-o viziteze oricând, folosind o scară secretă și, pentru că nobilii de la curte erau supărați din pricina originii ei sociale, i s-a acordat rangul de marchiză. De atunci, Jeanne Poisson a devenit doamna de Pompadour.

#### GENERALUL CARE ÎNTRECE MĂSURA

*Găsim în cărți multe exemple de acest fel, căci generalul care, prin vitejia sa, a cucerit un stat în numele stăpânului său, iar pentru sine însuși a dobândit o mare glorie și și-a încărcat soldații cu prăzi bogate, își câștigă în mod necesar, atât în rândurile trupelor sale, cât și ale celor vrăjmașe, ca și printre supușii principelui, un renume atât de înalt, încât însăși victoria reputată de el devine respingătoare și dă naștere temerilor acestuia. Căci întrucât firea omenească este pe cât de ambițioasă pe atât de bănuitoare și nu recunoaște limita norocului, nu este imposibil ca suspiciunea ivită pe neașteptate în mintea principelui din cauza victoriei generalului să fie agravată de unele vorbe arogante sau insolente ale acestuia, astfel că principele va ajunge în chip firesc să se gândească la necesitatea de a se pune la adăpost de ambiția generalului.*

*Ca să facă acest lucru, soluțiile ce se impun de la sine sunt fie să poruncească uciderea acestuia, fie să-l lipsească de renumele dobândit în rândul armatei și al poporului, folosind orice mijloace pentru a dovedi că victoria nu a fost obținută*

*datorită priceperii și curajului său, ci mulțumită norocului și lașității dușmanilor sau înțelepciunii celorlalți comandanți aflați alături de el în luptă.*

**Niccoló Machiavelli, 1469 -1527**

Ludovic al XV-lea era un om pe care cel mai vag semn de plictiseală îl indispunea peste măsură. Doamna de Pompadour știa că nu îl putea ține sub vraja ei decât dacă reușea să-l distreze. În acest scop, a inaugurat seria spectacolelor teatrale de la Versailles, spectacole în care ea înșăși juca rolurile principale; a organizat complicate partide de vânătoare, baluri mascate și orice alte amuzamente care să-i mențină regelui buna dispoziție și în afara iatacului ei. A devenit o patroană a artelor și autoritatea supremă în materie de bun gust și modă, dând tonul eleganței pentru întreaga Franță. Cu fiecare succes, numărul dușmanilor ei de la curte sporea și mai mult, însă doamna de Pompadour îi reducea la tăcere cu o armă nemaifolosită până atunci de vreo metresă a regelui: politețea desăvârșită. Pe toți snobii aceștia care nu îi puteau ierta originea modestă, îi fermeca cu grația ei. Și, culmea neobișnuitului, s-a împrietenit cu regina și a insistat ca Ludovic al XV-lea să-i acorde mai multă atenție soției sale și să se poarte mai frumos cu ea. Ca o încununare a gloriei, acesta a făcut-o din marchiză, ducesă. Influența ei a devenit tot mai puternică și în politică – într-adevăr, la un moment dat, a fost un fel de ministru de externe neoficial.

În 1751, pe când se afla în culmea puterii, doamna de Pompadour s-a văzut confruntată cu cea mai gravă criză din viața ei: epuizată fizic din pricina multiplelor responsabilități asumate, a constatat că îi era din ce în ce mai greu să se ridice la înălțimea exigențelor erotice ale suveranului. De obicei, într-o asemenea situație, favoritele simțeau că zilele fericite stau să apună și se luptau cu disperare să-și păstreze locul, în ciuda vestejirii frumuseții. Dar doamna de Pompadour avea strategia ei: l-a încurajat pe rege să-și organizeze un fel de bordel pe domenile regale de la Versailles – așa-numitul Parc aux Cerfs. Acolo, suveranul aflat acum între două vârste putea să le întâlnească pe cele mai frumoase tinere din țară.

Doamna de Pompadour știa că farmecul și abilitatea sa politică o făcuseră indispensabilă regelui. Ce teamă putea să-i inspire una sau alta dintre fetele de șaisprezece ani care nu dispuneau nici de puterea, nici de prestanța ei? Ce importanță avea faptul că își pierduse exclusivitatea alcovului regal atâta timp cât rămânea cea mai puternică femeie din Franța? Aceasta era poziția la care ținea și ca să și-o apere, s-a împrietenit și mai strâns cu regina, ba chiar a început să o însoțească la liturghie. Deși dușmanii ei de la curte conspirau ca s-o înlăture, suveranul nu a îndepărtat-o – lângă ea se simțea liniștit. Doamna de Pompadour a hotărât să renunțe, treptat, la a se mai amesteca în politică abia după ce jucase un rol activ în dezastruosul Război de șapte ani.

Avusese dintotdeauna o sănătate fragilă și a murit la numai patruzeci și trei de ani, în 1764. Fapt fără precedent, „domnia” ei ca metresă oficială durase peste două decenii. „Am regretat-o toți”, scria ducele de Croy, „căci era amabilă și ajuta pe oricine îi cerea sprijinul.”

## **Comentariu**

Conștientă de efemeritatea puterii lor, amantele regale se lăsau îndeobște cuprinse de un fel de frenezie o dată ce cucureau inima monarhului: încercau să adune averi cât mai mari, ca să se pună la adăpost după inevitabila cădere în dizgrație, iar pentru a-și păstra domnia cât mai mult timp posibil, se arătau necruțătoare cu dușmanii lor de la curte. Cu alte cuvinte, însăși situația lor părea să le facă averse de bani și vindicative, ceea ce adeseori se dovedea o greșeală care se întorcea împotriva lor. Doamna de Pompadour a reușit acolo unde celelalte metrese de rege dăduseră greș pentru că niciodată nu a urmărit să se îmbogățească. În loc să-i domine pe curteni cu puterea pe care o deținea, s-a străduit să le câștige sprijinul. Nu a dat nicicând, nici cea mai mică dovadă de lăcomie sau de aroganță. Când nu a mai putut să satisfacă pretențiile erotice ale regelui, nu s-a neliniștit la gândul că locul ei din alcovul acestuia avea să fie luat de altcineva, ci a recurs la o stratagemă – l-a încurajat să-și ia amante tinere, știind prea bine cum stăteau lucrurile, cu cât erau mai tinere și mai frumoase, cu atât prezentau mai puțin pericol, pentru că în nici un caz nu se puteau compara cu farmecul ei sofisticat, iar Ludovic sfârșea întotdeauna prin a se plictisi de ele.

*Un cunoscut cățărător în copaci învăța odată pe cineva cum să se suie într-un arbore înalt. I-a poruncit să taie crengile din vârf, dar când, în timp ce făcea acest lucru, omul a părut să fie în primejdie, priceputul cățărător nu i-a spus nimic. Abia după ce a coborât până în dreptul streșinii cățărătorul l-a strigat: "Ai grijă! Fii atent cum cobori!". L-am întrebat: „De ce ai spus asta? De la înălțimea aceea putea tot atât de bine să și sară dacă voia”. „Tocmai de asta”, a răspuns priceputul cățărător. „Câtă vreme era sus, la o înălțime amețitoare, unde ramurile amenințau să se rupă, îi era lui însuși așa de frică încât nu i-am zis nimic. Greșelile se fac întotdeauna atunci când oamenii ajung la partea mai ușoară a drumului.”*

*Omul acesta aparținea clasei celei mai de jos, dar vorbele sale se aflau în perfectă armonie cu învățăturile înțelepților. Și în jocul cu mingea se zice că tocmai după ce o lovești corect cu piciorul ieșind dintr-o situație dificilă și începi să crezi că următoarea va fi mai ușoară, atunci poți să fii sigur că o pierzi.*

*ESEURI DESPRE LENE, KENKŌ, JAPONIA, SECOLUL AL XIV-LEA*

Succesul joacă feste inteligenței. Te face să te simți invulnerabil și, în același timp, mai ostil și mai nestăpânit față de cei care îți contestă puterea. Din cauza lui, devii mai puțin capabil să te adaptezi împrejurărilor. Ajungi să crezi că victoriile se datorează mai degrabă forței tale de caracter decât strategiei și planurilor bine concepute. Trebuie să înțelegi, asemenea doamnei de Pompadour, că tocmai în momentul triumfului se cuvine să mizezi pe abilitate și pe strategie, consolidându-ți baza de putere, recunoscând șansele și împrejurărilor importanța meritată și rămânând receptiv la orice schimbare a norocului. Tocmai în momentul victoriei este necesar să joci jocul curteanului și să respecti mai mult ca oricând legile puterii.

*Cel mai mare pericol apare în clipa victoriei.*

*NAPOLÉON BONAPARTE, 1769 -1821*

## CHEILE PUTERII

Puterea își are ritmurile și formulele ei. Reușesc să câștige cei care țin sub control aceste formule și le alternează după voie, destabilizându-i pe ceilalți în vreme ce bat tactul după cum le place. Esența strategiei constă în a prevedea ceea ce urmează să se întâmple, iar euforia victoriei îți poate diminua această capacitate de control, în primul rând, pentru că succesul tău se datorează unei asemenea formule pe care te simți tentat s-o aplici din nou. Vei încerca să înaintezi în aceeași direcție fără să-ți pui întrebarea dacă este direcția cea bună. În al doilea rând, succesul tinde să îți se urce la cap și să te facă să nu mai judeci limpede. Te simți invulnerabil și acționezi agresiv, iar această agresivitate va distruge tot ceea ce ai dobândit prin victoria deja obținută!

Lecția este simplă: Oamenii puternici schimbă ritmurile și formulele, modifică traseul, se adaptează la împrejurări și învață să improvizeze. În loc să-și lase picioarele fără astâmpăr să-i poarte singure înainte, preferă să facă un pas înapoi ca să se uite pe unde calcă. Ca și cum în sângele lor ar exista un vaccin, se imunizează la beția victoriei, și își țin în frâu emoțiile; imediat după triumf își impun un gen de blocaj. Se domolesc, își acordă timpul necesar analizării celor petrecute, cercetează ponderea elementelor de context și a hazardului. După cum îți se spune la școala de echitație, întâi trebuie să fii în stare să te stăpânești pe tine însuși și abia apoi știi să stăpânești calul.

Împrejurările și întâmplarea participă întotdeauna la jocul puterii. Acest fapt este inevitabil și face lucrurile mai interesante. Dar indiferent ce ai crede, norocul este mai periculos decât ghinionul. Ghinionul ne dă lecții prețioase despre răbdare, planificare și nevoia de a fi pregătit pentru ce este mai rău, norocul, însă, te amăgește cu lecții contrarii și te îndeamnă să consideri că inteligența ta infailibilă te va purta spre victorie. În mod inexorabil, norocul e schimbător, iar schimbarea te ia întotdeauna pe nepregătite.

După părerea lui Machiavelli, aceasta a fost cauza căderii lui Cesare Borgia. Repurtase numeroase triumfuri, era într-adevăr un strateg remarcabil, dar avea ghinionul de a fi prea norocos: tatăl său devenise papă. Apoi, când a cunoscut ghinionul autentic – moartea părintelui său – faptul l-a surprins total nepregătit, iar nenumărații săi dușmani au sărit să-l sfâșie. Norocul care te înalță sau îți pune pecetea pe succesele tale aduce și momentul când e bine să deschizi ochii: roata te poate coborî tot atât de lesne pe cât te ridică. Dacă ești pregătit pentru cădere, este mai puțin probabil să-ți frângi gâtul o dată ajuns jos.

Oamenii răsfățați de succes sunt cuprinși de febrilitate și chiar dacă se străduiesc să-și păstreze calmul, cei de sub ordinele lor îi îndeamnă insistent să-și depășească ținta inițială și să se avânte acolo unde apa este primejdios de adâncă. Trebuie să ai o strategie și față de acești instigatori la imprudențe. Dacă pledezi pur și simplu în favoarea moderației, vei părea slab și fără orizont, iar impresia că nu ai fi capabil să-ți continui seria triumfurilor s-ar putea să-ți slăbească autoritatea.

Atunci când generalul și omul de stat atenian Pericle a condus un număr de campanii navale în Marea Neagră, în anul 436 î. Hr., victoriile ușoare le-au deschis

concetățenilor săi gustul cuceririlor. Au început să-și facă vise că vor supune Egiptul, îi vor zdrobi pe persi și vor ataca de pe mare Sicilia. Pe de o parte, Pericle ținea în frâu aceste stări emoționale primejdioase avertizând asupra exceselor de orgoliu care îi sfidează pe zei, iar pe de altă parte, le hrănea imaginația angajând trupele în mici bătălii pe care știa sigur că nu avea cum să le piardă și creându-le iluzia succesului continuu. Abilitatea cu care Pericle făcea acest joc reiese din ceea ce s-a întâmplat după moartea lui: puterea a încăput pe mâna demagogilor care au împins Atena la invadarea Siciliei și, astfel, printr-o singură hotărâre necugetată, au năruit un imperiu.

Ritmica puterii pretinde adeseori alternarea forței cu subtilitatea. Excesul de agresivitate generează reacții la fel de agresive; prin supralicitare și repetare, subtilitatea devine previzibilă și lesne de descifrat. Aflat în serviciul stăpânului său, shogunul Oda Nobunaga, marele general japonez (ulterior, împărat) din secolul al XVI-lea, Hideyoshi, a cucerit odată o uimitoare victorie asupra armatei temutului general Yoshimoto. Shogunul dorea să meargă mai departe și să zdrobească încă un vrăjmaș puternic, dar Hideyoshi i-a amintit un vechi proverb nipon: „După ce ai obține o victorie, leagă-ți bine curelușa coifului.” Hideyoshi considera că venise momentul în care shogunul trebuia să treacă de la forță, la viclenie și la manevre indirecte, instigându-și dușmanii unul împotriva celuilalt printr-o serie de alianțe înșelătoare. Astfel evita să fie socotit exagerat de agresiv. Prin urmare, atunci când ești victorios, oprește-te și creează-i adversarului tău iluzia că și el poate sta liniștit. Schimbările de ritm joacă un rol imens.

Oamenii care își depășesc obiectivul stabilit inițial sunt îndemnați, adeseori, de dorința de a-i face pe plac superiorului, dovedindu-i-se devotați. Totuși excesul de zel riscă să trezească mai degrabă suspiciunea. S-a întâmplat de multe ori ca generalii regelui Filip al Macedoniei să fie destituiți sau retrogradați imediat după ce își conduseră trupele la o mare victorie: încă un asemenea triumf, își spunea Filip, și omul acesta îmi va deveni rival în loc să rămână supus. Când slujești un stăpân, este uneori mai înțelept să-ți măsoari bine succesele, să-i lași lui gloria și să nu-l faci niciodată să se simtă în pericol. Trebuie să i te arăți supus în orice împrejurare, pentru a-i câștiga încrederea. În secolul al IV-lea î. Hr., în armata generalului chinez Wu Ch'i, despre a cărui severitate se dusesse vestea, exista un căpitan care a pornit la atac înainte ca bătălia să înceapă și s-a întors cu capetele mai multora dintre dușmani. Crezuse că își dovedea entuziasmul și curajul dârz, dar Wu Ch'i nu s-a lăsat impresionat. „Un ofițer talentat”, a remarcat generalul, „dar indisciplinat” și, oftând, a dat ordin să i se taie capul.

Un alt moment periculos în care un succes mic îți strică șansa de a obține unul mai mare poate apărea și în situația când un superior îți face o favoare – comiți o greșeală primejdioasă cerând mai mult. Ai părea nesigur de tine: nu cumva simți că nu meriți această favoare și cauți să iei tot ce poți apuca acum că ai o ocazie ce riscă să nu se mai întoarcă? Atitudinea potrivită este să accepți cu eleganță favoarea și să te îndepărtezi. Favorurile următoare vor veni fără să fie nevoie să le soliciți.

În sfârșit, o mare importanță dramatică are și momentul când te oprești. Finalul rămâne întipărit în mintea tuturor ca un semn de exclamare la capătul frazei. Cel mai bine este să alegi clipa de după victorie – ți-ai isprăvit treaba și pleci. Continuă-ți

drumul gloriei și îi vei diminua efectul, ba s-ar putea chiar să-ți închei cariera cu o înfrângere. După cum spun juriștii despre interogatoriul contradictoriu, „Termină întotdeauna cu o victorie”.

### **Imagine:**

Icar căzând din cer. Tatăl său, Dedalus meșterește din ceară aripi cu care cei doi să fugă în zbor din labirint și să scape de Minotaur. Cuprins de euforie după evadarea lor triumfătoare și de vraja plutirii în înălțimi, Icar se avântă din ce în ce mai sus, până când Soarele îi topește aripile de ceară, iar el moare zdrobindu-se de pământ.

### **Ultimul cuvânt:**

*Principii și statele ar trebui să se mulțumească să câștige victoria, căci dacă țințesc mai departe, în general pierd. Folosirea unui limbaj jignitor față de un dușman pornește din insolența victoriei sau a falsei speranțe de victorie, care îi induce în eroare pe oameni în faptele lor tot atât de ades pe cât în vorbele lor; căci atunci când această falsă speranță pune stăpânire pe mintea lor, îi face să întreacă măsura și îi împinge să sacrifice un bine sigur pentru un mai bine nesigur.*

(Niccolò Machiavelli, 1469-1527)

### **CONTRAARGUMENT**

Conform preceptelor lui Machiavelli, pe un om ori îl distrugi definitiv, ori îl lași în pace. Dacă îl pedepsești numai pe jumătate sau îl lovești prea blând, îți vei face din el un dușman a cărui ură va deveni cu timpul din ce în ce mai puternică, și care se va răzbuna. Prin urmare, dacă îți învingi adversarul, mergi până la capăt și cucerește victoria completă. Zdrobește-l definitiv. În clipa aceea de triumf, nu de la a-ți distruge dușmanul trebuie să te reții, ci de la a trece la un atac inutil asupra altora. Fii nemilos cu cel înfrânt, dar nu îți mai ridica împotriva noi inimiții și nu depăși măsura.

Există unii care devin mai precauți ca oricând tocmai după victorie, în care văd doar o sursă de griji. Această prudență de după victorie nu trebuie totuși să te facă să eziți și să-ți pierzi elanul, ci să acționeze ca un fel de avertisment contra oricărui act necugetat. Pe de altă parte, importanța dată avântului este mult exagerată. Succesele îți le crezi singur. Credința în rolul elanului îți va stimula emotivitatea și te va împiedica să-ți aplici strategia, îndemnându-te să repeți aceleași metode care au dat rezultat înainte. Lasă elanul în seama celor care nu sunt în stare să conteze pe altceva.

## **LEGEA**

### **48**

## **RĂMÂI FLUID ASEMENEA APEI**

### **ARGUMENT**

*Definindu-ți personalitatea și dezvoltându-ți planurile, devii vulnerabil. În loc să-*

*ți precizezi poziția, fii flexibil și insesizabil. Acceptă faptul că nimic pe lume nu rămâne bătut în cuie și nici o lege nu este imuabilă. Cea mai bună modalitate de a te apăra este să fii fluid și lipsit de formă asemenea apei. Nu paria niciodată pe stabilitatea sau pe durabilitatea situației prezente. Totul este supus schimbării.*

## **ÎNCĂLCAREA LEGII**

Prin secolul al VIII-lea î. Hr., orașele-state grecești cunoscuseră o asemenea dezvoltare, extindere și prosperitate încât nu mai dispuneau de spațiul necesar numărului mereu în creștere al populației. S-au îndreptat pe mare spre Asia Mică, Sicilia, peninsula italică și nordul Africii, unde au întemeiat colonii. Sparta, însă, era prizoniera așezării ei geografice: orașul era înconjurat de munți. Neavând deschidere la Marea Mediterană, spartanii nu fuseseră niciodată navigatori. Ca urmare, au atacat cetățile vecine și, de-a lungul unei serii de războaie violente, care au durat mai bine de o sută de ani, au reușit să cucerească un teritoriu suficient de întins ca să le asigure supraviețuirea. Rezolvarea problemei spațiului vital a generat însă o altă încă și mai gravă: cea a păstrării cuceririlor și a menținerii ordinii înlăuntrul acestora. Populațiile supuse beneficiau de o superioritate numerică de zece la unu. În mod cert, răzburarea lor avea să fie teribilă.

Sparta a ales soluția de a crea o societate dedicată artelor războiului. Cetățenii ei aveau să fie mai bine antrenați, mai robuști și mai feroce decât vecinii lor. Era singura cale de a-și asigura stabilitatea și supraviețuirea.

Când împlineau șapte ani, băieții erau luați din grija mamelor și educația lor era continuată în tabere militare, unde trebuiau să învețe să lupte și să se supună celei mai stricte discipline. Dormeau pe paturi de împletitură tare de stuf și nu li se dădea decât o singură haină pe care o purtau în tot cursul anului, fie vară, fie iarnă. Nu studiau artele frumoase – spartanii au interzis muzica și numai sclavii puteau practica meșteșugurile necesare vieții comunității. Singurele cunoștințe pe care trebuiau să și le însușească erau cele privitoare la război. Copiii considerați insuficient de robuști erau lăsați să moară într-o peșteră din munți. Era interzis comerțul și nu exista un sistem monetar – acumularea bogățiilor, credeau ei, dădea naștere egoismului și discordiei, care ar fi slăbit disciplina soldaților. Singurul fel în care un om liber avea voie să-și câștige existența era să practice agricultura. Terenul agricol se afla, în cea mai mare parte, în proprietatea statului, iar munca o făceau sclavii, numiți aici, „iloti”.

*În artele marțiale, este importantă strategia să nu poată fi descifrată, forma să fie ascunsă și mișcările neașteptate, astfel că, pentru dușman, pregătirea contraatacului să nu fie cu putință. Ceea ce îi îngăduie unui general bun să cucerească victorii fără să sufere înfrângeri este faptul de a avea o înțelepciune insondabilă și un mod de acțiune care să nu lase urme.*

*Invulnerabil este numai informalul.*

*Înțelepții se ascund în adâncul insondabilului, astfel ca sentimentele lor să nu poată fi descifrate; ei acționează insesizabil, astfel ca hotarele [forme] lor să nu poată fi încălcate.*

CARTEA MAIȘTRILOR HUAINAN, CHINA, SECOLUL AL II-LEA Î. HR.

Unilateralitatea aceasta le-a permis spartanilor să-și alcătuiască cea mai puternică infanterie din lume. Soldații mășăluiau într-o ordine perfectă și luptau cu o vitejie fără seamăn. „Falangele” lor învingeau armate de zece ori mai numeroase, așa cum s-a întâmplat la Thermopile în lupta cu persii. O coloană spartană în marș inspira groază soldaților inamicului, atât părea de puternică. Și totuși, deși se dovedeau războinici inegalabili, spartanii nu nutreau nici un gând de creare a unui imperiu. Nu doreau decât să-și păstreze cuceririle apărându-le de cotropitori. Acest sistem care a dat rezultate atât de bune în menținerea situației date a rămas neschimbat zeci și zeci de ani.

În aceeași epocă în care Sparta își edifica o asemenea cultură de tip militarist, la un statut la fel de proeminent a început să aspire și Atena. Spre deosebire de spartani, atenienii erau navigatori, nu atât de dragul colonizării altor teritorii, cât în scopuri comerciale. Moneda lor s-a răspândit în tot bazinul Mării Mediterane. Din nou spre deosebire de spartani, atenienii dădeau dovadă de o inepuizabilă inventivitate în abordarea oricărei dificultăți, adaptându-se împrejurărilor cu o versabilitate, o creativitate și o viteză incredibile. Societatea ateniană se afla într-o continuă schimbare. Pe măsură ce puterea ei sporea, preocupați unilateral de defensivă, spartanii au început să vadă în ea o amenințare.

În 431 î. Hr., războiul dintre Sparta și Atena nu a mai putut fi evitat. A durat douăzeci și șapte de ani și, după numeroase răsturnări de situație, mașina militară spartană a sfârșit prin a ieși învingătoare. Acum spartanii aveau un imperiu și nu îl mai puteau ține izolat de restul lumii. Dacă renunțau la ceea ce cuceriseră, atenienii învinși și-ar fi regrupat forțele și s-ar fi ridicat din nou la luptă, și tot acest război atât de lung s-ar fi dovedit inutil.

După încheierea păcii, moneda ateniană a invadat Sparta, unde oamenii fuseseră pregătiți exclusiv pentru militărie, nu și pentru activități economice sau de natură politică. Bogăția și stilul de viață generat de ea i-au sedus și i-au copleșit. La conducerea și administrarea a ceea ce fuseseră teritoriile ateniene au fost puși guvernatori spartani. Departe de cetatea lor, ei au căzut pradă celei mai grave forme de corupție. Sparta cucerise Atena, dar fluiditatea societății ateniene măcina treptat temeliile de austeritate și disciplină ale celei spartane, slăbindu-i ordinea rigidă. În tot acest timp, Atena se adapta pierderii imperiului său de altădată, reușind totuși să prospere ca un centru cultural și economic.

Schimbările survenite au creat confuzie și au slăbit Sparta din ce în ce mai mult. La vreo treizeci de ani după victoria asupra Atenei, aceasta a pierdut o bătălie importantă împotriva Thebei. Aproape de la o zi la alta, orașul-stat odinioară atât de puternic și de militarizat s-a prăbușit fără a-și mai recăpăta vreodată forța pierdută.

### **Comentariu**

De-a lungul evoluției speciilor, carapacea protectoare, dar rigidă s-a dovedit întotdeauna aducătoare de dezastru. Cu toate că există și unele excepții, cochiliile devin cel mai adesea o capcană pentru vietatea adăpostită în ele – îi încetinesc deplasarea, o împiedică să pornească în căutarea hranei și o transformă într-o pradă



ușoară pentru animalele cu o mobilitate și o viteză mai mari. Speciile care populează apele și cele care zboară, mișcându-se mai iute și mai imprevizibil sunt mult mai puternice și se pot apăra infinit mai bine.

#### CÂINELE CU URECHILE RETEZATE

*„Oare cu ce am greșit, ca să fiu mutilat astfel de propriul meu stăpân?”, a exclamat gânditor Fălcută, micul bulldog. „Bine am mai ajuns, pentru un câine de rangul meu! Cum oare să mai scot capul printre prieteni? O, rege al animalelor sau mai degrabă tiran al lor, ție cine ar îndrăzni să-ți facă așa ceva?” Nemulțumirea lui nu era lipsită de temei, căci în aceeași dimineață, în ciuda schelălăielilor lui asurzitoare, urechile lungi și pleoștite ale tânărului nostru prieten fuseseră tăiate. Fălcută se așteptase să-și dea duhul – nici mai mult, nici mai puțin. Cu anii, însă, a observat că prin această mutilare avusese mai degrabă de câștigat decât de pierdut, căci, fiind el cam bătăuș din fire, adeseori, s-ar fi întors acasă slujit și rănit tocmai la ceea ce-i lipsea acum. Un câine pus pe gâlceava are întotdeauna urechile sfâșiate.*

*Cu cât le lăsăm altora mai puțin loc unde să ne lovească, cu atât e mai bine. Când nu ai de apărat decât un singur punct, se cuvine să-l ții la adăpost de accidente. Ia, deci, exemplu de la Conu' Fălcută, care, înarmat fiind cu o zgardă plină de țepușe și având urechi cam tot atât de mari ca ale unei păsări, dacă s-ar întâlni cu lupul, acela nici n-ar ști de unde să-l apuce.*

FABULE, JEAN DE LA FONTAINE, 1621 — 1695

Confruntată cu o problemă grea – menținerea controlului asupra unor adversari superiori numeric – spartanii au reacționat asemenea unui animal care se apără de mediul neprielnic creându-și o carapace și ascunzându-se sub ea. După modelul broaștei țestoase, au sacrificat mobilitatea de dragul siguranței. Au reușit să-și păstreze stabilitatea vreme de trei sute de ani. Dar cu ce preț? În afară de militarie, societatea lor nu a creat nimic, în condițiile când nu exista arta, care ar fi furnizat un mijloc de eliminare a tensiunii și o eliberare din permanenta anxietate generată de necesitatea prezervării situației date. În vreme ce vecinii lor străbăteau mările, învățând să se adapteze la o lume aflată în permanentă prefacere, ei s-au îngropat în cripta propriului lor sistem. Victoriile ar fi presupus noi teritorii de administrat, iar ei nu le doreau, și înfrângerile ar fi pus capăt funcționării militarismului, ceea ce iarăși nu puteau să accepte. Singură staza le asigura supraviețuirea. Numai că nimic pe lume nu rămâne neclintit o veșnicie, iar carapacea sau orice alt sistem de protecție fix într-o zi va deveni cauza dezastrului.

În cazul Spartei, nu armata, ci moneda ateniană a repurtat victoria. Baniul circulă peste tot. Curgerea lor nu poate fi controlată și îngrădită între limitele unor tipare; este haotică prin însăși natura ei. Astfel, privind lucrurile dintr-o perspectivă mai largă, banul a făcut din Atena cuceritoarea Spartei, infiltrându-se în sistemul rigid al acesteia și corodându-i armura protectoare. În bătălia dintre cele două tipuri de sisteme, Atena avea fluiditatea și creativitatea necesare adaptării sau asumării de forme noi, pe câtă vreme Sparta a devenit tot mai rigidă, până când a cedat brusc.

Așa se petrec lucrurile, fie că este vorba despre animale, fie că avem de-a face

cu sisteme sociale, culturi sau indivizi. Pentru a face față condițiilor aspre și pericolului, ființele de orice fel își iau măsuri de protecție – armură, organizare rigidă, ritualism dătător de alinare. Pe termen scurt, soluția aceasta dă rezultat, dar pe termen lung, se dovedește dezastruoasă. Îngreunați de rigorile unui sistem inflexibil, oamenii nu mai sunt capabili nici să acționeze rapid, nici să simtă necesitatea schimbării și să se adapteze. Se târâie de colo-colo din ce în ce mai lent până când dispar așa cum au dispărut dinozaurii. Învață să te miști iute și să te adaptezi imediat – altminteri vei fi devorat.

Această soartă o eviți cel mai bine devenind fluid, inform asemenea apei sau aerului: nu există nici un animal de pradă în stare să atace ceea ce nu poate vedea ori apuca.

## **RESPECTAREA LEGII**

La sfârșitul celui de-al doilea război mondial, când japonezii, care în 1937 invadaseră China, au fost, în cele din urmă, alungați, naționaliștii chinezi în frunte cu Chiang Kai-și au hotărât că venise vremea să-i anihileze pe comuniști, detestații lor rivali și să scape de ei o dată pentru totdeauna.

În 1935, aproape că reușiseră: i-au silit să întreprindă „Marșul cel lung”, retragerea distrugătoare care le diminuase atât de drastic numărul. Deși își reveniseră întrucâtva în timpul războiului contra Japoniei, nu erau prea greu de învins după cum credeau naționaliștii. Comuniștii aveau sub controlul lor doar zone rurale, izolate, de mici dimensiuni – cu excepția unor părți din Manciuria pe care le ocupaseră după plecarea japonezilor – dispuneau numai de armament rudimentar, nu se pricepeau la militărie și nu știau să lupte decât în munți. Chiang a decis să trimită în Manciuria trupele cele mai bine pregătite. Plănuia să cucerească orașele mari și, de la bazele create acolo, să atace regiunea industrială din nord și să-i alunge. După ce cădea Manciuria, comuniștii urmau, desigur, să fie învinși cu ușurință.

În 1945 și 1946, planul lui Chiang a funcționat perfect: naționaliștii nu au întâmpinat dificultăți în ocuparea celor mai importante orașe manciuriene. Părea un lucru uimitor, dar în fața acestei campanii de o atât de mare importanță strategia comuniștilor era de neînțeles. Când adversarii lor, naționaliștii, au început să înainteze în Manciuria, ei s-au dispersat și s-au refugiat în colțurile cele mai îndepărtate ale acestei provincii. Existau mici grupuri de luptători care hărțuiau armata, ba atrăgând-o în ambuscade, ba retrăgându-se pe neașteptate, însă aceste grupe nu se uneau și erau foarte dificil de atacat. De exemplu, ocupau un oraș pentru ca, după câteva săptămâni, să-l abandoneze. Nu aveau nici avangardă, nici ariergarda. Se mișcau iute, ca mercurul, nerămânând niciodată mult timp în același loc, insesizabili și lipsiți de „formă”.

*O soluție seducătoare și, în ultimă instanță, întotdeauna fatală a fost crearea armurii protectoare. Un organism se poate apăra ascunzându-se, fugind cu repeziciune, contraatacând cu eficacitate, aliindu-se în vederea atacului și apărării cu alți indivizi din specia sa și, de asemenea, acoperindu-se cu plăci cornoase și țepi. [...] Experimentul armurii a dat greș aproape întotdeauna. Creaturile care l-au adoptat*

*tindeau să devină greoaie. Trebuiau să se miște relativ încet. Ca urmare, erau obligate să se hrănească mai ales cu plante și astfel erau, în general, în dezavantaj față de dușmanii lor care se hrăneau cu animale, refăcându-și repede energia: eșecurile repetate ale armurii protectoare arată că până și la acest nivel întrucâtva primitiv de evoluție, spiritul triumfă asupra materiei. Acesta este genul de triumf care își găsește ilustrarea supremă în Om.*

TEORIA ȘTIINȚIFICĂ ȘI RELIGIA, E. W. BARNES, 1933

Naționaliștii au atribuit această stare de lucruri, pe de o parte, lașității adversarilor lor în fața unei forțe superioare și, pe de altă parte, incapacității lor strategice. Mao Tse-tung, conducătorul comuniștilor, era mai mult poet și filosof decât general, pe câtă vreme Chiang studiase la academiile militare occidentale și se considera un discipol, între alții, al marelui teoretician al strategiei și tacticii, germanul Carl von Clausewitz.

Cu toate acestea, din atacurile lui Mao, până la urmă ceva tot s-a conturat. După ce naționaliștii au ocupat orașele, lăsându-le comuniștilor regiunile considerate „neexploatabile” ale Manciuriei, aceștia au început să utilizeze spațiul deschis ca să încercuiască centrele mari cucerite de dușmanii lor. Dacă Chiang trimitea armata dintr-un oraș să întărească garnizoana dintr-altul, comuniștii o încercuiau. Trupele lui Chiang au fost astfel divizate în unități din ce în ce mai mici, izolate între ele, cu liniile de aprovizionare și comunicație tăiate. Încă mai dispuneau de superioritate în privința armamentului, dar dacă erau reduși la imobilitate, cum să se mai servească de el?

Soldații naționaliști au fost cuprinși de panică. Comandanții lor, aflați în siguranță, departe de ciocnirile directe, își puteau permite să facă haz pe seama lui Mao, dar celor care se luptau în munți cu comuniștii ajunseseră să le fie groază de acest inamic invizibil. Stăteau în orașele ocupate și îl vedeau deplasându-se cu rapiditate, fluizi ca apa, atacându-i din toate părțile. Li se părea că înfruntă milioane de dușmani. Comuniștii le încercuiseră și spiritul, bombardându-i cu o propagandă menită să le distrugă moralul și să-i incite la dezertare.

Capitularea naționaliștilor a început cu cedarea psihică, încercuite și izolate, orașele ocupate de ei s-au predat unul după altul, în ritm rapid, chiar înainte de a fi atacate direct. În noiembrie 1948, naționaliștii au părăsit Manciuria – lovitură umilitoare care s-a dovedit decisivă. În cursul anului următor, comuniștii au ajuns să stăpânească întreaga Chină.

### **Comentariu**

Cele două jocuri care se aseamănă cel mai bine cu strategia războiului sunt șahul și go-ul. La șah câmpul de luptă este mic. În comparație cu go-ul, atacul pare rapid și se îndreaptă inexorabil spre bătălia hotărâtoare. Rareori merită să te retragi sau să-ți sacrifici piesele, care trebuie plasate în poziții cheie. La go, lucrurile sunt mult mai vagi. Se joacă pe o grilă cu 361 de puncte nodale – adică de aproape șase ori mai multe poziții decât în șah. Pietrele negre și albe (o culoare pentru fiecare „tabără”) sunt așezate în aceste puncte de intersecție, câte una la fiecare mutare, oriunde vrei. După ce le-ai plasat toate (52 la număr pentru fiecare dintre cei doi jucători),

obiectivul jocului este să izolezi pietrele adversarului încercuindu-le.

### IEPURELE ȘI COPACUL

*Înțeleptul nici nu caută să urmeze căile celor vechi, nici nu stabilește criterii fixe și eterne, ci cercetează lucrurile din vremea sa și apoi se pregătește să le facă față.*

*În Sung, un om ara un câmp pe care sa afla un trunchi de copac. Un iepure a venit în goană, s-a izbit de trunchi, și-a frânt gâtul și a murit. Văzând ce se întâmplase, omul a lăsat plugul deoparte și a început să se uite la copac, sperând să se mai aleagă cu încă un iepure. Nu a mai prins niciodată altul și a ajuns de râsul tuturor celor din Sung.*

*Dacă, să zicem, cineva ar vrea să conducă poporul din vremea noastră prin metodele regilor din vechime, ar face exact același lucru ca omul care stătea să se uite la copac.*

HAN-FEI-TZU, FILOSOF CHINEZ DIN SECOLUL AL III-LEA Î. HR.

O partidă de go – joc numit în China wei-chi – poate cuprinde până la trei sute de mutări. Strategia este mai subtilă și mai fluidă decât în șah și se desfășoară lent. Cu cât este mai complex „dispozitivul” în care ți-ai așezat inițial pietrele, cu atât mai dificil îi este adversarului tău să-ți deslușească strategia. Nu merită să lupți pentru dominarea unei anumite zone a grilei. Trebuie să gândești în perspectivă amplă și să fii pregătit pentru sacrificarea unei zone în vederea obținerii controlului asupra grilei întregi. Nu obținerea unor poziții fixe ai de urmărit, ci mobilitatea. Fiind mobil, îți poți izola adversarul în mai multe zone mici, care sunt lesne de încercuit. Scopul nu este să elimini piesele sale, ca la șah, ci să i le paralizezi până la colapsul total. Șahul este liniar, pozițional și agresiv, go-ul este nonliniar și fluid. Agresiunea este aici indirectă până către sfârșitul partidei, când învingătorul poate grăbi ritmul încercuirii pietrelor adversarului.

De câteva secole încoace, strategii chinezi sunt influențați de go. Principiile acestui joc au fost adesea aplicate și în războaie, între alții, de către Mao Tse-tung, un împătimit jucător de wei-chi, care și-a perfecționat astfel propria sa strategie. Un concept cheie în wei-chi îl reprezintă, de exemplu, utilizarea avantajosoasă a dimensiunilor „câmpului de luptă”, în ideea de a te extinde în toate direcțiile, astfel încât adversarul să nu îți poată descifra planul prin deducții liniare.

Mao scria cândva: ”Fiecare chinez ar trebui să se arunce în acest război de zigzag” împotriva naționaliștilor. Plasează-ți oamenii într-o asemenea formație neregulată ca de go și adversarul tău se va pierde în labirintul speculațiilor asupra obiectivului tău. Ori va irosi timp încercând să te urmărească, ori, asemenea lui Chiang Kai-și, te va lua drept un strateg incompetent și incapabil să se apere, iar dacă se va concentra asupra unui singur punct, așa cum recomandă strategii occidentali, se va expune, ca un naiv, încercuirii. În războiul de tip wei-chi, încercuiești creierul inamicului prin intermediul jocurilor minții, al propagandei și tacticilor destabilizatoare, care creează confuzie și atacă moralul. Aceasta a fost strategia comuniștilor chinezi – aparența informă, fluidă, care le-a dezorientat și le-a înspăimântat dușmanii.

Dacă șahul este liniar și direct, străvechiul go se apropie mai mult de tipul de

strategie ce se dovedește eficace și simptomatică într-o lume în care bătăliile sunt indirecte și au loc pe spații vaste, între care conexiunea este laxă. Aceste strategii sunt abstracte și multidimensionale; aparțin unui plan situat dincolo de timp și de spațiu – se află în mintea strategului. În acest gen de război fluid, mișcarea are întâietate asupra poziției. Viteza și mobilitatea ta vor face imposibilă anticiparea manevrelor pe care le plănuiești. Incapabil să te înțeleagă, adversarul nu își poate construi nici el strategia cu care să le distrugă. În loc să se fixeze asupra unor anumite puncte, această formă indirectă de luptă devine difuză, astfel încât ai ocazia să folosești în avantajul tău structura vastă și discontinuă a lumii reale. Fii ca aburul. Nu-i oferi dușmanului nimic solid de atacat. Privește-l cum își irosește forțele urmărindu-te și străduindu-se să țină pasul cu evanescența ta. Numai lipsa ta de formă îți permite să-ți iei adversarii prin surprindere – când ajung să-și dea seama unde te afli și ce ai de gând, este deja prea târziu.

*Generalul Rommel îl depășea pe [generalul] Patton în privința creativității intelectuale. [...] Rommel evita formalismul militar. Nu își făcea planuri fixe decât pentru ciocnirea inițială. Mai departe, își adapta tactica la situațiile specifice, pe măsură ce acestea apăreau. Era un om al deciziilor fulgerătoare, apt să țină pasul, fizic, cu ideea sa rapidă. Aflat în mijlocul unei neprimitoare mări de nisip, a acționat ca într-un spațiu total liber. După ce a străpuns liniile britanice, Rommel și-a deschis câmp de acțiune în întreaga parte de nord a Africii. Relativ neatins de constrângerile impuse rigid de autoritățile de la Berlin, nesfiindu-se să treacă uneori și peste ordinele lui Hitler, Rommel a executat, una după alta, o serie de operațiuni militare victorioase până când și-a extins controlul asupra celei mai mari părți a Africii de Nord, iar orașul Cairo a ajuns să tremure la picioarele sale.*

ARTA CÂȘTIGĂRII RĂZBOAIELOR, JAMES MRAZEK, 1968

*Atunci când vrei să te lupți cu noi, nu te lăsăm și nu ne poți găsi. Dar când vrem noi să ne luptăm cu tine, ne asigurăm că nu vei putea fugi, te lovim direct [...] și te zdrobim. [...] Dacă inamicul înaintează, noi ne retragem; dacă inamicul se oprește, îl hărțuim; când obosește, îl atacăm; dacă se retrage, îl urmărim.*

MAO TSE-TUNG, 1893 -1976

## **CHEILE PUTERII**

Omul se deosebește de celelalte specii prin faptul că este un creator de forme. Nemanifestându-și în mod direct emoțiile decât rareori, el le dă expresie prin limbaj sau prin ritualuri acceptabile din punct de vedere social. În absența formei, nu ne putem comunica emoția.

Dar formele pe care le creăm se schimbă tot timpul – în modă, stil și toate aspectele comportamentului omenesc dictat de stările de spirit ale momentului. Le modificăm neîncetat pe cele moștenite de la generațiile anterioare și aceste modificări constituie un semn de vitalitate. Într-adevăr, lucrurile care nu se schimbă, formele care se rigidizează ajung să ne pară moarte și le înlăturăm. Tinerii ne arată cei mai limpede acest lucru: nu se simt în largul lor cu rigorile pe care societatea li le impune și, cum nu și-au conturat încă personalitatea, își joacă propriile lor roluri, încercând o

întreagă diversitate de măști și de „poze”, adică străduindu-se să se exprime. Această vitalitate pune în mișcare forma și creează perpetua schimbare caracteristică vieții.

Oamenii puternici sunt adesea aceia care în tinerețe au dat dovadă de o imensă creativitate și au realizat ceva original exprimându-se într-o formă originală. Societatea le-a conferit putere tocmai pentru că are nevoie de nou și îl recompensează. Din păcate, mai târziu, aceiași oameni cândva novatori devin conservatori și acaparatori. Încetează să viseze la a crea lucruri noi. Personalitatea le este deja formată, automatismul comportamental fixat, iar rigiditatea îi expune la pericol. Oricine le poate ghici pasul următor. Inspiră nu atât respect, cât plictiseală: leși la pensie! le spunem, lasă pe altcineva mai tânăr să urce pe scenă și să ne distreze! Atunci când devin prizonierii trecutului, cei puternici încep să pară ridicoli – sunt ca un fruct răscopt, care așteaptă să cadă din copac.

Puterea nu supraviețuiește decât dacă își menține flexibilitatea. A fi inflexibil nu înseamnă a fi amorf. Toate au o formă, acest lucru este inevitabil. Infinitatea puterii seamănă cel mai bine cu aceea a apei sau a mercurului, care au proprietatea de a lua forma recipientului ce le conține. Fiind în permanenta schimbare rămân veșnic imprevizibile.

Oamenii puternici creează tot timpul forme. Însăși puterea lor izvorăște din rapiditatea cu care se transformă. Infinitatea lor se află în mintea adversarilor – aceștia sunt cei neînstare să le descifreze planurile și să găsească un punct vulnerabil pe care să-l lovească. Iată ipostaza cea mai importantă a puterii: aspectul insesizabil, evanescent și iute asemenea zeului Mercur, care putea lua ce formă dorea și profita de această calitate ca să facă adevărate ravagii în Olimp.

Creațiile umane evoluează către abstracțiune, dinspre material spre mental. Această evoluție s-a exprimat deja în artele plastice, care au inventat în secolul nostru abstracționismul și conceptualismul, dar și în politică, unde violența manifestă tinde să se diminueze, iar lucrurile devin mai complicate, indirecte și cerebrale. Doctrinile militare și strategia au urmat și ele aceeași traiectorie, în ceea ce privește acest din urmă domeniu, totul a început cu modalitatea de a manevra armata pe câmpul de luptă, plasând-o în formațiuni ordonate. În confruntarea terestră, strategia este relativ bidimensională și determinată de topografie. Însă toate marile puteri au sfârșit prin a se orienta spre mare, în vederea extinderii comerțului și a colonizării altor teritorii. Pentru a-și apăra traseele comerciale maritime, au fost obligate să învețe și cum să desfășoare o bătălie navală. Strategia navală presupune o extraordinară creativitate, și o tot atât de formidabilă capacitate de abstractizare, întrucât totul se află într-o permanentă schimbare. Marii amirali s-au remarcat întotdeauna prin aptitudinea lor de a se adapta la (literalmente) fluiditatea „terenului” lor de luptă și de a-și deruta inamicul prin transpunerea în formă a unui asemenea raționament greu de anticipat. Aici intervine o a treia dimensiune – cea mentală.

#### BLINDAREA CARACTERULUI

*În vederea realizării inhibiției instinctuale impuse de societatea contemporană și pentru a face față stagnării energetice rezultate din procesul inhibitiv, eul trebuie să sufere o schimbare. Eul, adică acea parte a individului expusă pericolului, devine rigid,*

*după cum spunem noi atunci când este supus în mod continuu aceluiași conflict sau altuia similar, care opune necesitatea, imaginii generatoare de teamă a lumii exterioare. În acest proces, eul dobândește un mod de reacție cronic, care funcționează automat, adică ceea ce numim „caracterul”. Este ca și cum personalitatea afectivă se blindează, ca și cum armura pe care și-o creează ar fi menită să abată și să diminueze atât șocurile loviturilor venite din partea lumii exterioare, cât și tumultul necesităților lăuntrice. Un asemenea blindaj desensibilizează individul la neplăcere, însă îi și limitează motricitatea libidinală și agresivă, reducându-i astfel capacitatea de a se realiza și de a se bucura. Spunem atunci că eul a devenit mai puțin flexibil, mai rigid și că, astfel, capacitatea de reglare a echilibrului energetic depinde de dimensiunea blindajului.*

WILHELM REICH, 1897-1957

Ca să ne reîntoarcem la confruntarea terestră, războiul de tip „gherilă” demonstrează și el evoluția către abstractizare. T. E. Lawrence a fost, poate, primul strateg contemporan care să teoretizeze acest gen de confruntare militară și să-și aplice teoria în practică. Și Mao a fost influențat de ideile sale, pe care le considera un uluitor echivalent occidental al chinezescului wei-chi. Materialul uman cu care lucra colonelul Lawrence îl reprezentau arabii angajați în luptă pentru teritorii împotriva turcilor. Lawrence dorea să-și determine oamenii să se „dizolve” în vastitatea deșertului, amestecându-se cu acesta, evitând mereu să devină o țintă sau să se grupeze într-un singur loc, în număr prea mare. Întrucât se străduiau să învingă această armată evanescentă, turcii și-au răsfirat prea tare unitățile și au pierdut mult timp și multă energie mutându-se din loc în loc. Dispuneau de superioritate în ceea ce privește armamentul, dar arabii erau cei care dețineau inițiativa și se jucau de-a pisica și șoarecele, nepermițându-le dușmanilor lor să-i atace și distrugându-le moralul. „Cele mai multe războaie au fost războaie de contact. [...] Al nostru ar trebui să fie un război de la depărtare”, scria Lawrence. „Aveam să-l dominăm pe inamic prin amenințarea tăcută a unui vast deșert necunoscut, nedeazăluindu-ne pozițiile decât în momentul când atacăm.”

Aceasta este forma supremă a strategiei. Războiul angajamentului nemijlocit a devenit mult prea periculos și prea costisitor. Indirectitatea și insesizabilul dau rezultate infinit mai bune la un cost substanțial mai redus. Investiția esențială este, de fapt, de natură mentală – efortul de gândire necesar distribuirii forțelor de care dispui într-un dispozitiv complex, neregulat și, totodată, subminării psihologice a adversarilor. Nimic nu îi va înfuria și nu îi va deruta mai mult decât absența formei. În lumea de astăzi, în care la ordinea zilei sunt tocmai războaiele care nu implică angajarea luptei directe, absența formei este crucială.

Prima cerință psihologică a informalității îți impune să te obișnuiești să nu mai ieși nimic cu titlu personal. Nu arăta niciodată defensiv sau susceptibil. Dacă reacționezi prin defensivitate sau susceptibilitate, îți dezvălui emoțiile, adică o formă clară. Dușmanii își vor da seama că au atins un punct vulnerabil, că ți-au descoperit „călcâiul lui Ahile” și îți vor repeta loviturile. Prin urmare, antrenează-te să nu te lași ofensat de nimic. Nu permite niciodată nimănui să te surprindă nepregătit. Fii ca o

minge care alunecă din mâinile cui vrea s-o prindă. Nimeni să nu știe vreodată ce te rănește și unde îți este punctul slab. Fața ta să devină o mască a impasibilității, căreia nici o emoție să nu-i confere „formă” și îți vei înfuria și dezorienta dușmanii, ca și intriganții din cercul celor apropiați.

De această tehnică a uzat, între alții, și baronul James Rothschild. În calitate de evreu german aflat la Paris, într-o societate vădit reticentă față de orice element străin, Rothschild nu a dat nicicând vreun semn că ar interpreta ceva în termenii unei ofense personale sau că ar exista vreun lucru în stare să-l facă să sufere. S-a adaptat la climatul politic, oricare era acesta – monarhia ultraprotocolară și formalistă a lui Ludovic al XVIII-lea, din epoca Restaurației, domnia „burgheză” a lui Ludovic-Filip, revoluția democratică din 1848, domnia carieristului Ludovic-Napoleon, care s-a încoronat împărat în 1852. Rothschild s-a împăcat bine cu toți, sub fiecare regim – s-a lăsat absorbit în context. Își putea permite să pară ipocrit ori oportunist, pentru că și așa era apreciat datorită averii sale și nu a simpatiilor politice afișate. Puterea lui o constituia banul. În timpul în care Rothschild se adapta și prospera fără să-și asume vreun „contur” exterior, celelalte mari familii, care la începutul secolului fuseseră foarte bogate, erau acum ruinate din cauza unor complexe schimbări de situație și a unor întorsături neașteptate ale evenimentelor. Toate aceste familii strâns atașate de trecut și-au dezvăluit „forma”.

De-a lungul istoriei, stilul de guvernare inform a caracterizat cel mai adesea pe suveranele care domneau singure. Regina se află într-o situație cu totul diferită de cea a unui rege. Curtenii tind să se îndoiască de capacitatea ei de a-i conduce, ca și de tăria ei de caracter. Dacă ia partea uneia dintre taberele angajate în confruntare ideologică, i se reproșează lipsa de imparțialitate și comportarea emoțională. Dacă însă își cenzurează emoția și își asumă un rol autoritar și un stil masculin, dă naștere la alte critici. Atunci, fie din inspirație, fie din experiență, reginele ajung să adopte un stil de guvernare flexibil care, în ultimă instanță, se dovedește mai puternic decât stilul direct, agresiv, de tip masculin.

Două exemple de conducători-femei care au practicat guvernarea „fără formă”: regina Elisabeta I a Angliei și împărăteasa Ecaterina cea Mare a Rusiei. Elisabeta a știut să mențină o înțeleaptă linie de mijloc în epoca unor confruntări violente între catolici și protestanți. A evitat alianțele care ar fi legat-o definitiv de o anumită tabără și care, în timp, ar fi riscat să dăuneze intereselor țării. A reușit să păstreze pacea până în clipa în care armata și flota au fost suficient de puternice ca să înfrunte dușmanul. Domnia Elisabetei se numără printre cele mai glorioase din istorie datorită incredibilei capacități a acestei suverane de a se adapta cu flexibilitate împrejurărilor.

Ecaterina cea Mare și-a creat și ea un stil de guvernare bazat pe improvizație. După ce și-a detronat soțul, țarul Petru al II-lea și, în 1762, a preluat controlul asupra întregii Rusii, nimeni nu ar fi crezut că se va menține la putere. Nu avea nici un fel de prejudecăți și nici vreo concepție filosofică ori politică de care să țină seama. Deși străină (era de origine germană), înțelegea bine felul de a fi al rușilor și schimbările stării lor de spirit de-a lungul anilor. „[Un suveran] trebuie să guverneze în așa fel încât poporul său să creadă că el însuși vrea să facă ceea ce îi poruncește [suveranul] să facă”, spunea țarina și, ca să reușească acest lucru, a trebuit să fie mereu cu un



pas înaintea dorințelor și așteptărilor lor, adaptându-se totodată la rezistența pe care o opuneau reformelor. Nu a căutat niciodată să forțeze aplicarea acestora și totuși a transformat Rusia într-o perioadă de timp uimitor de scurtă.

Acest stil "feminin", inform de guvernare s-a conturat, poate, ca o modalitate de a supraviețui și progresa în ciuda împrejurărilor dificile, dar a exercitat o atracție intensă asupra celor guvernați. Datorită fluidității lui, oamenilor li se părea ușor să se supună tocmai pentru că nu se simțeau constrânși s-o facă și nu li se impunea ideologia vreunui conducător. În plus, această laxitate lasă loc opțiunilor, pe câtă vreme aderarea la o doctrină le elimină. În absența unui angajament net față de o tabără, conducătorul poate manevra pe un dușman împotriva celuilalt. Liderii rigizi par într-adevăr puternici, dar, cu timpul, inflexibilitatea epuizează nervii, iar cei guvernați sfârșesc prin a găsi un mijloc de a-i înlătura. Liderii flexibili „fără formă” își atrag numeroase critici, dar se mențin la putere, iar oamenii se identifică până la urmă cu ei, întrucât creează impresia că le seamănă: schimbători ca vântul, dependenți de cursul evenimentelor.

În ciuda meandrelor și întârzierilor, stilul de guvernare permeabil are, în final, câștig de cauză, după cum Atena a învins Sparta, prin cultura și intensitatea activității ei comerciale. Atunci când te afli în conflict cu cineva mai puternic și mai rigid, permite-i să obțină o victorie temporară. Dă impresia că te înclini în fața superiorității sale. Apoi, fiind „fără formă”, deci flexibil, insinuează-te în inima sa. Astfel îl vei prinde nepregătit, cu atât mai mult cu cât persoanele rigide sunt întotdeauna gata să lovească zdravăn, dar rămân fără apărare în fața subtilității și a infiltrării răbdătoare. Succesul ți-l asiguri jucând rolul cameleonului – ia culoarea mediului înconjurător și îți vei distruge dușmanul din interiorul propriei lui tabere.

Vreme de secole, japonezii obișnuiau să-i primească pe străini cu bunăvoință și păreau receptivi la influența culturii altor țări. João Rodriguez, un preot portughez care a sosit în Japonia în 1577 și a locuit acolo mulți ani, scria: „Sunt uluit cât de nerăbdători sunt să încerce și să accepte tot ce vine din Portugalia.” Îi vedea umblând pe stradă în haine portugheze, cu rozarii în jurul gâtului și cruciulițe purtate la brâu. Poate că se crea impresia unei culturi slabe, permeabile, însă adaptabilitatea Japoniei a protejat-o de pericolul înrobirii culturale impuse printr-o invazie armată. Le-a dat portughezilor și celorlalți occidentali iluzia cedării în fața unei civilizații superioare, când, de fapt, aceste influențe nu erau decât o simplă modă pe cât de repede adoptată, pe atât de ușor căzută în desuetudine. Sub această suprafață, cultura niponă supraviețuia, cristalizându-se cu și mai mare forță. Dacă japonezii s-ar fi arătat rigizi față de influențele exterioare și ar fi încercat să le respingă, s-ar fi expus acelorași suferințe pe care Occidentul le-a impus Chinei. Iată puterea absenței formei – agresorul nu are împotriva a ce să reacționeze și nici în ce să lovească.

În cursul evoluției, dimensiunile exagerate au constituit adesea premisa dispariției speciei respective. Ceea ce este masiv și greoi, cu o mobilitate redusă, necesită o mare cantitate de hrană. Persoanele nu tocmai inteligente sunt înclinate să creadă că forța ar fi direct proporțională cu masivitatea.

Crezând că va avea de dus o campanie ușoară, în 483 î. Hr., regele Xerxes al Persiei a invadat Grecia. La urma urmei, dispunea de cea mai numeroasă armată de

invazie ce se văzuse vreodată – Herodot estima că ea depășea cifra de cinci milioane de soldați. Perșii plănuiau să construiască un pod peste strâmtoare și să năvălească pe uscat în timp ce la fel de impresionanta lor flotă trebuia să blocheze corăbiile grecești în porturi, împiedicându-le să-și găsească salvarea în larg. Aparent, planul era fără fisură și totuși, pe când Xerxes pregătea invazia, consilierul său Artabanus l-a avertizat în privința unor nenorociri pe care le presimțea: „Ai împotriva ta cele două mari puteri ale lumii”, i-a spus el. Xerxes a izbucnit în râs – ce „puteri” s-ar fi putut măsura cu gigantica sa armată? „Îți voi spune eu”, a răspuns Artabanus, „care sunt aceste cele mai mari puteri din lume: pământul și marea”. Nu existau porturi suficient de vaste ca să adăpostească flota persană. Pe de altă parte, cu cât cucereau mai multe teritorii, liniile de aprovizionare ale armatei lor se prelungeau, iar costurile necesitate de transportul hranei unei atât de numeroase mase de oameni s-ar fi dovedit ruinătoare.

Considerând că sfătuitoarea sa era un laș, Xerxes nu l-a ascultat și a început campania. Așa cum prevăzuse Artabanus, vremea rea a decimat flota persană, care era prea mare ca să-și afle salvarea în vreun port. Între timp, pe uscat, trupele perșilor pustiau totul în calea lor, ceea ce nu a făcut decât să le îngreuneze situația, pentru că hrana era puțină, iar ei distruseseră și recoltele, și depozitele de alimente. În plus, coloanele armatei constituiau o țintă ușoară din cauza încetinelii cu care se deplasau. Grecii au recurs la tot felul de manevre înșelătoare ca să-i dezorienteze pe dușmani. În cele din urmă, înfrângerea lui Xerxes de către forțele coalizate ale cetățitorilor grecești s-a dovedit un dezastru imens. Aceste evenimente rămân emblematice pentru toți cei dispuși să sacrifice mobilitatea de dragul masivității: întotdeauna vor învinge cei flexibili și iuți de picior, pentru că au mai multe opțiuni strategice. Cu cât este inamicul mai masiv, cu atât devine mai ușor de înfrânt.

Necesitatea renunțării la „formă” este din ce în ce mai stringentă pe măsura înaintării în vârstă, întrucât suntem tot mai înclinați spre a ne închista în propriile noastre metode și idei, rămânând prizonieri ai „formelor” rigide. Începem să fim previzibili – acesta este primul dintre semnele decrepitudinii. Această previzibilitate ne face ridicoli. Cu toate că, la prima vedere, am spune că ridiculizarea și disprețul sunt forme de atac destul de blânde, în realitate ele constituie arme puternice care, cu timpul, ne erodează imaginea și susținerea populară. Un adversar care nu te respectă nu va întârzia să devină îndrăzneț, iar îndrăzneala îl face redutabil până și pe cel mai mic dintre animale.

Curtea regală franceză de la sfârșitul secolului al XVIII-lea, al cărei tip reprezentativ era însăși regina Maria-Antoaneta, ajunsese atât de închistată în formalismul ei rigid, încât oamenii din popor o socoteau un anacronism stupid. Această depreciere a unei instituții vechi de secole a fost primul simptom al unei maladii aflate în stadiu terminal, întrucât simboliza ruperea legăturilor monarhiei cu poporul. Pe măsură ce situația mergea din ce în ce mai rău, Maria-Antoaneta și Ludovic al XVI-lea puneau un tot mai mare accent pe orientarea lor spre trecut, ceea ce a însemnat și sporirea vitezei cu care se îndreptau spre ghilotină. Regele Carol I al Angliei reacționase în același fel la valul preschimbărilor democratice din preajma anilor 1630 – 1640 – dizolvase parlamentul și întărise rigiditatea protocolului curții. Carol dorea să

revină la un mai vechi stil de guvernare, foarte strict sub aspectul respectării convenționalismului, până în cele mai mărunte detalii. Inflexibilitatea sa nu a făcut decât să mărească dorința generală de schimbare. Curând, țara a căzut în haosul unui devastator război civil, iar regele a fost măturat de pe tron, în final pierzându-și capul sub securea călăului.

Pe măsură ce îmbătrânești, trebuie să contezi din ce în ce mai puțin pe trecut. Fii vigilent pentru ca forma pe care o ia caracterul tău să nu pară anacronică. Nu este vorba de a maimuțări moda tinerilor – nu ai provoca decât râsul. Gândirea este aceea care trebuie să se adapteze oricărei noi împrejurări, inclusiv inevitabilului moment când înțelegi că e cazul să lași loc celor mai tineri care se pregătesc să-și înceapă ascensiunea. Rigiditatea te va face să semeni uimitor de mult cu un cadavru.

Nu uita, totuși, că absența „formei” este o metodă strategică. Îți asigură condițiile necesare creării surprizelor tactice. În timp ce dușmanii se luptă să-ți ghicească mișcarea următoare, își dezvăluie propria lor strategie, ceea ce îi plasează pe o poziție net dezavantajoasă. În plus, păstrezi atuul inițiativei și îi împiedici să acționeze: se văd reduși la situația de a reacționa și atâta tot. Le zădărnicești și eforturile depuse cu adunarea informațiilor. Ține minte: absența „formei” este un mijloc de luptă. Nu o confunda niciodată cu stilul „mergi cu turma” sau cu fatalismul și resemnarea. Utilizeaz-o nu întrucât creează armonie și pace interioară, ci pentru că îți sporește puterea.

În sfârșit, a învăța să te adaptezi fiecărei noi împrejurări înseamnă a privi evenimentele din propria ta per perspectivă și, adeseori, a ignora sfaturile flecarilor din jur. Cu alte cuvinte, înseamnă să renunți la toate principiile pe care le predică unii și alții, să arunci cât colo toate cărțile în paginile cărora ți se recomandă ce și cum să faci și să nu ții seama de povețele înțelepte din bătrâni. „Legile care guvernează evenimentele sunt abolite de evenimente noi”, scria Napoleon, ceea ce vrea să spună că trebuie să evaluezi fiecare împrejurare în parte. Dacă dai prea mult credit ideilor altora, vei ajunge să îți asumi o „formă” pe care nu ai creat-o tu. Prea mult respect față de ideile celorlalți te va determina să le disprețuiești pe ale tale. Fii brutal cu trecutul, mai ales cu trecutul tău, și nu acorda respect nici uneia dintre “filosofiile” ce ți se impun din afară.

### **Imagine:**

Mercur. Mesagerul cu aripi la încălțări, zeul comerțului, patronul hoților, jucătorilor și al tuturor celor care înșală prin iuțeală. În ziua în care a fost născut, Mercur a inventat lira, iar spre seară, a furat vitele lui Apollo. Obişnuia să colinde lumea luând orice formă dorea. Ca și metalul lichid căruia i s-a dat numele său, zeul întruchipează iluzoriul și insesizabilul – puterea informă.

### **Ultimul cuvânt:**

*Așadar, măiestria în alcătuirea unei armate constă în a ajunge la absența unei forme precise. În război, victoria nu se repetă ci își adaptează neconținut înfățișarea [...]. O forță militară nu are o componentă constantă, apa nu are o formă constantă; capacitatea de a câștiga victoria prin transformare și adaptare la adversar este ceea*

ce se numește geniu.

(Sun-tzu, secolul al IV-lea î. Hr. )

### **CONTRAARGUMENT**

Utilizarea spațiului pentru a-ți dispersa forțele și a crea o formulă abstractă nu ar trebui să îndemne să neglijezi concentrarea lor atunci când ea îți este necesară. Absența formei îl determină pe dușmanul tău să te caute peste tot, risipindu-și propriile forțe, psihice și fizice. Atunci când, în sfârșit, angajezi bătălia, lovește-l cu putere și concentrare. Așa a reușit Mao să-i învingă pe naționaliști: le-a fragmentat trupele, le-a izolat și apoi le-a zdrobit cu un atac necruțător. Legea concentrării a prevalat.

Dacă mizezi pe absența „formei”, păstrează-ți controlul asupra jocului și nu pierde din vedere strategia pe termen lung. Când îți asumi un contur și treci la atac, utilizează concentrarea, viteza și puterea. După cum spunea Mao, „Când te atacăm, ne asigurăm că nu ne scapi”.

### **BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ**

Bloodworth, Dennis și Chung Ping, *The Chinese Machiavelli*, New York: Farrar, Straus and Giroux, 1976

Bowyer, J. Barton, *Cheating-Deception in War and Magic, Games and Sports, Sex and Religion, Business and Con Games, Politics and Espionage, Art and Science*, New York: St. Martin's Press, 1982

Castiglione, Baldassare, *The Book of the Courtier*, trad. în lb. engl. de George Bull, New York: Penguin Books, 1976

Clausewitz, Carl von, *On War*, editat și trad. în lb. engl. de Michael Howard și Peter Paret, Princeton: Princeton University Press, 1976

Elias, Norbert, *The Court Society*, trad. în lb. engl. de Edmund Jephcott, Oxford: Basil Blackwell Publishers, 1983

Esop, *Fables of Aesop*, trad. în lb. engl. de S. A. Hanford, New York: Penguin Books, 1954

de Francesco, Grete, *The Power of the Charlatan*, trad. în lb. engl. de Miriam Beard, New Haven: Yale University Press, 1939

Haley, Jay, *The Power Tactics of Jesus Christ and Other Essays*, New York: W. W. Norton, 1989

Han-fei-tzu, *The Complete Works of Han-fei-tzu*, trad. în lb. engl. de W. K. Liao, 2 vol., Londra: Arthur Probsthain, 1959

Herodot, *The Histories*, trad. în lb. engl. de Aubrey de Sélincourt, New York: Penguin Books, 1987

Isaacson, Walter, *Kissinger: A Biography*, New York: Simon & Schuster, 1992

La Fontaine, Jean de, *Selected Fables*, trad. în lb. engl. de James Michie, New York: Penguin Books, 1982

Lenclos, Ninon de, *Life, Letters and Epicurean Philosophy of Ninon de Lenclos, The Celebrated Beauty of the 17 Century*, Chicago: Lion Publishing Co., 1903

Ludwig, Emil, Bismarck: *The Story of a Fighter*, trad. în lb. engl. de Eden și Cedar

Paul, Boston: Little, Brown, 1928

Machiavelli, Niccolò, *The Prince and the Discourses*, trad. în lb. engl. de Luigi Ricci și Christian E. Detmold, New York: Modern Library, 1940

Mao Tse-tung, *Selected Military Writings of Mao Tse-tung*, Beijing: Foreign Languages Press, 1963

Millan, Betty, *Monstrous Regiment: Women Rulers in Men's World*, Windsor Forest, Berks, U. K. : Kensal Press, 1983

Montaigne, Michel de, *The Complete Essays*, trad. în lb. engl de M. A. Screech, New York: Penguin Books, 1987

Mrazek, Col. James, *The Art of Winning Wars*, New York: Walter and Co., 1968

Nash, Jay Robert, *Hustlers and Con Men*, New York: M. Evans and Co., 1976

Nietzsche, Friedrich, *The Birth of Tragedy and Genealogy of Morals*, trad. în lb. engl. de Francis Golffing, Garden City : Doubleday Anchor Books, 1956

Orieoux, Jean, Talleyrand: *The Art of Survival*, trad. În lb, engl. de Patricia Wolf, New York: Knopf, 1974

Plutarh, *Makers of Rome*, trad. în lb. engl, de Ian Scott-Kilvert, New York: Penguin Books, 1965

Plutarh, *The Rise and Fall of Athens*, trad. în lb. engl. de Ian Scott-Kilvert, New York: Penguin Books, 1960

Rebhorn, Wayne A., *Foxes and Lions: Machiavelli's Confidence Men*, Ithaca: Cornell University Press, 1988

de Reiz, Cardinalul, *Memoirs of Jean François Paul de Gondi, Cardinal de Retz*, 2 vol. Londra: J. M. Dent & Sons, 1917

Sadler, A. L., *Cha-no-yu: The Japanese Tea Ceremony*, Rutland, Vermont: Charles E. Tuttle Company, 1962

Scharfstein, Ben-Ami, *Amoral Politics*, Albania: State University of New York Press, 1995

Scheibe, Karl E., *Mirrors, Masks, Lies and Secrets*, New York: Praeger Publishers, 1979

Schopenhauer, Arthur, *The Wisdom of Life and Counsels and Maxims*, trad, în lb. engl. de T. Bailey Saunders, Amherst, New York: Prometheus Books, 1995

Senger, Harro von, *The Book of Stratagems: Tactics for Triumph and Survival*, ed. și trad. în lb. engl. de Myron B. Gubitz, New York: Penguin Books, 1991

Siu, R. G. H., *The Craft of Power*, New York: John Wiley & Sons, 1979

Sun-tzu, *The Art of War*, trad. în lb. engl. de Thomas Cleary, Boston: Shambhala, 1988

Tucidide, *The History of the Peloponnesian War*, trad. în lb. engl de Rex Warner, New York: Penguin Books, 1972

Weil, „Yellow Kid”, *The Con Game and „Yellow Kid” Weil: The Autobiography of the Famous Con Artist as told to W. T. Brannon*, New York: Dover Publications, 1974

Zagorin, Perez, *Ways of Lying: Dissimulation, Persecution and Conformity in Early Modern Europe*, Cambridge: Harvard University Press, 1990